



GUIA PAIS

EAU




Elaborada por la Oficina
Económica y Comercial
de España en Dubai

Actualizada a Mayo 2012

1. PANORAMA GENERAL	5
1.1. Situación, superficie, superficie agrícola, relieve y clima	5
1.2. Demografía y sociedad	5
1.2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento	5
1.2.2. Población urbana y de las principales ciudades	6
1.2.3. Distribución de la población por edades y sexos	6
1.2.4. PIB per cápita	6
1.3. Población activa	6
1.4. Organización político-administrativa	7
1.4.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento	7
1.4.2. Organización administrativa y territorial del Estado	9
1.4.3. La Administración Económica y Comercial y distribución de competencias	10
1.5. Relaciones internacionales/regionales	11
2. MARCO ECONÓMICO	14
2.1. Estructura de la economía	14
PIB (por sectores de origen y componentes del gasto)	14
Fuentes: National Bureau of Statistics, UAE (Informe Mayo 2012. Ultimos datos disponibles)	14
2.2. Principales sectores de la economía	14
2.2.1. Agrícolas y de consumo	15
PRINCIPALES PRODUCTOS DE CONSUMO IMPORTADOS EN EAU 2010 (*)	
2.2.2. Industriales y de servicio	17
2.3. El sector exterior: relaciones comerciales	21
2.4. Infraestructura de Transporte	22
Carreteras	22
Aeropuertos	23
3. ESTABLECERSE EN EL PAIS	24
3.1. El mercado	28
3.2. Canales de distribución	28
3.3. Importancia económica del país en la región	28
Fuente: Elaboración propia (Mayo 2012). Datos: Fondo Monetario Internacional.	30
3.4. Perspectivas de desarrollo económico	30
3.5. Oportunidades de negocio	31
4. IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)	32
4.1. Tramitación de las importaciones	32
4.2. Aranceles y Regímenes económicos aduaneros	32
4.3. Normas y requisitos técnicos	33
4.4. Regulación de cobros y pagos al exterior	34
4.5. Contratación Pública	34

5. INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN	35
5.1. Marco legal	35
5.2. Repatriación de capital/control de cambios	36
5.3. Incentivos a la inversión	36
5.4. Establecimiento de empresas	37
5.4.1. Tipos de sociedades	37
5.4.2. Constitución de sociedades	41
5.4.3. Joint ventures, socios locales	42
5.5. Propiedad industrial	42
6. SISTEMA FISCAL	42
6.1. Estructura general	42
6.2. Sistema impositivo	43
6.3. Impuestos	43
6.3.1. Sociedades	43
6.3.2. Renta personas físicas	43
6.3.3. IVA	43
6.3.4. Otros	44
6.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera	44
7. FINANCIACIÓN	44
7.1. Sistema financiero	44
7.2. Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación	46
7.3. Acuerdo de cooperación económico-financiera con España	46
8. LEGISLACIÓN LABORAL	47
8.1. Contratos	48
8.2. Trabajadores extranjeros	48
8.3. Salarios, jornada laboral	48
8.4. Relaciones colectivas; sindicatos; huelga	48
8.5. Seguridad social	49
9. INFORMACIÓN PRÁCTICA	49
9.1. Costes de establecimiento	49
9.2. Información general	52
9.2.1. Formalidades de entrada y salida	52
9.2.2. Hora local, vacaciones y días festivos	52
9.2.3. Horarios laborales	53
9.2.4. Comunicaciones con España	54
9.2.5. Moneda	54
9.2.6. Lengua oficial y religión	54
9.3. Otros datos de interés	54
9.4. Direcciones útiles	55
9.4.1. En España	55
9.4.1.1. Representaciones oficiales	55
9.4.1.2. Otras	55

	9.4.2. En el país	55
	9.4.2.1. Representaciones oficiales españolas	55
	9.4.2.2. Principales organismos de la Administración pública	56
	9.4.2.3. Organizaciones industriales y comerciales	56
	9.4.2.4. Sanidad	56
	9.4.2.5. Hoteles	56
	9.4.2.6. Otros: prensa, alquiler de coches, etc.	57
	9.4.3. Guía de direcciones locales de Internet de interés	57
	10. BIBLIOGRAFÍA	58
	11. ANEXOS	59
	Cuadro 1: DATOS BÁSICOS	59
	Cuadro 1: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	
	Cuadro 3: INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO	61
	Cuadro 4: CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS	61

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 (similar a la de Andalucía) y se encuentra situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe, en las latitudes 22° 26,5 Norte y longitudes 51° 56,5 Este.

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

El desierto se extiende a lo largo del 97% del territorio del país con una zona montañosa en la parte norte de la zona fronteriza con Omán. En la costa, donde se concentra la mayoría de la población, el clima en verano (mayo-septiembre) es muy caluroso y húmedo, con altas temperaturas diurnas por encima de los 40° C y humedad muy alta que, en ocasiones, alcanza el 100%. El invierno es suave, con temperaturas entre los 14° C - 23° C. En el interior, el verano es muy caluroso y el invierno relativamente fresco. Las precipitaciones son muy escasas en el litoral, y prácticamente inexistentes en el interior del país.

1.2. Demografía y sociedad

1.2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento

Según los últimos datos de Economist Unit Intelligence, en 2011 la población prevista asciende a 7,1 millones de habitantes, con una tasa de crecimiento del 9%. No obstante, las cifras oficiales aportadas por las autoridades emiratíes (Buró Nacional de Estadística) arrojan cifras mayores, 8,26 millones de habitantes en 2010, lo que representa una tasa de crecimiento del 6,12% con respecto al año anterior. Por su parte para ese mismo año el Banco Mundial fija un 0,78% de crecimiento poblacional anual.

Actualmente continúa en fase de elaboración el censo general correspondiente al quinquenio 2005-2010, y se espera ofrezca datos precisos sobre las corrientes migratorias y poblacionales, así como su correlación con los datos estimativos de años anteriores.

Distribuyendo la población del país por emiratos atendiendo a las estimaciones del Buró Nacional de Estadística, en 2009, el Emirato más poblado es el de Dubai, con 1.722.000 habitantes (34% de la población), seguido por Abu Dhabi, con 1.628.000 (32%), Sharjah con 1.107.000 (19%), Ajman con 250.000 (5 %), Ras Al Khaima con 241.000 (5%), Fujairah con 152.000 (3%) y Umm al Quwain con 56.000 (1%).

En términos de procedencia, cabe destacar que sólo el 18,3% de la población censada es de origen emiratí, frente a un 88,5% de población extranjera (Informe Nacional de EAU para la OMC 2011), proveniente sobre todo de India, Pakistán, Sri Lanka y Filipinas. Dentro del grupo de expatriados occidentales, las comunidades de británicos (en torno a las 120.000 personas), australianos y alemanes son las más numerosas. Fuentes gubernamentales señalan la existencia de 1,75 millones de indios, 1,25M de paquistaníes, los bangladeshi se estiman que son unos 0,5M, de otros países asiáticos otro millón y entre europeos y africanos otros 0,5M. La población de los Emiratos se cifra en 0,89M.

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

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

1.2.2. Población urbana y de las principales ciudades

La mayoría de la población de EAU es urbana (84,1% del total de los habitantes censados del país). La mayor concentración de población urbana la tiene el Emirato de Dubai 34%, Abu Dhabi 32%, Sharjah 19%, Ras Al Khaimah y Ajman 5% consecutivamente y Umm Al Quwain con poco más del 1% de la población total.

1.2.3. Distribución de la población por edades y sexos

En la distribución por sexos, la población masculina duplica a la femenina: un 66,6% de hombres frente a un 33,4% de mujeres. La causa de esta disparidad tiene su explicación en el fenómeno inmigratorio, fundamentalmente masculino.

Un cuarto de la población tiene menos de 15 años, un 55% está entre los 15 y 39 años, un 18% entre los 40 y los 59 y sólo un 2% sobrepasa los 60 años, lo que configura una población predominantemente joven.

1.2.4. PIB per cápita

EAU cuenta con una renta per cápita de entorno a los **57.405 USD** en paridad de poder adquisitivo según el EIU, lo que le sitúa entre los países más desarrollados del mundo. No obstante la distribución del PNN es muy desigual tanto personal como geográficamente, a la cabeza y con gran diferencia se sitúa el Emirato de Abu Dhabi, seguido por Dubai. Esta situación obliga a una profunda segmentación del mercado.

PIB per cápita desglosado por Emiratos:

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que no es si no una alternativa a las medidas convencionales de desarrollo económico nacional, tales como el nivel de ingresos y la tasa de crecimiento económico aspira a definir de un modo más amplio el nivel de bienestar para lo que utiliza una medida compuesta de tres dimensiones básicas del desarrollo humano: salud, educación e ingresos. El Informe 2010 situó a EAU en la posición 32, de cerca de 169 países comparables, para en 2011 situarlo en el puesto 30.

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

La esperanza de vida al nacer en el **2010**, según los **últimos datos publicados por** el Banco Mundial, es de 78 años.

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) su índice de desigualdad de renta según sexo es 0,464 situando al país en el puesto 45, de más a menos, de los 169 países para los que dispone de datos comparables.

El Banco Mundial señala para el año 2009 que un 1% de la población adulta padece SIDA.

La Organización Mundial de la Salud señala que el 98% de la población tiene acceso a servicios mejorados de agua potable y saneamiento adecuado.

1.3. Población activa

La población activa en EAU se caracteriza por contar con una tasa de actividad mayor entre los extranjeros que entre la población local, un 71,45% frente al 25,98% respectivamente. La tasa total de actividad, sumando ambos grupos, se situaría en el 59% de la población.

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

Otros analistas distribuyen el total de su población activa del siguiente modo: El 5% en la agricultura, un 60% en la industria y un 35% en los servicios.

Según los **últimos datos publicados por** el Banco Mundial en el 2008 su tasa de desempleo se situó en el 4%.

1.4. Organización político-administrativa

1.4.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento

La Federación de Emiratos Árabes Unidos se constituyó en 1971 como un Estado independiente con el nombre oficial de Estado de Emiratos Árabes Unidos. La formación del nuevo Estado así como su organización fundamental quedó plasmada en la Constitución de 1971. Hasta entonces cada uno de los 7 emiratos tenía relaciones individuales con el Reino Unido. Se redactó entonces una constitución y se creó un sistema de gobierno federal constituido por un Consejo Supremo, un Consejo de Ministros, un Consejo Nacional Federal y un Tribunal Supremo Federal. En 1996 se estableció Abu Dhabi como capital federal.

Como se ha mencionado anteriormente, EAU es una federación de emiratos en la que ciertas competencias las asume la federación y otras están reservadas a cada emirato. En este sentido cada Emirato tiene unas competencias muy amplias, por lo que cada uno de ellos funciona en muchos aspectos de manera independiente.

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

Desde 1971 la tradición ha hecho que el Presidente de EAU coincida con el dirigente de Abu Dhabi, y el Vicepresidente con el dirigente de Dubai. El Presidente actual es el Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan, dirigente de Abu Dhabi, que sustituyó a Sheik Zayed bin Sultan Al Nahyan (primer presidente de EAU, fallecido en 2004). El Vicepresidente actual es el Sheik Mohammed bin Rashid Al Maktoum, dirigente de Dubai, que sustituyó al Sheikh Maktoum, fallecido en 2006, y que a su vez había sucedido en 1990 al Sheik Rashid bin Saeed Al Maktoum (primer vicepresidente de EAU. Ambos fueron ratificados en sus cargos el 4 de Noviembre de 2009 por el Consejo Supremo.

El Consejo de Ministros es un órgano colegiado y todos sus miembros son elegidos por el Consejo Supremo de Emires. Cada emirato está representado, al menos, por un Ministro. El actual Consejo de Ministros se compone de 24 miembros, nombrados en febrero de 2006 y reestructurados en febrero de 2008 (oportunidad que se aprovechó para introducir una nueva cartera de Comercio Exterior). Las carteras más importantes las ocupan los emiratos de mayor peso político y económico (Dubai y Abu Dhabi).

El Primer Ministro es elegido por el Presidente tras consulta con el Consejo Supremo, y preside el Consejo de Ministros. Actualmente el Primer Ministro es también el Vicepresidente de EAU (Sheik Mohammed bin Rashid Al Maktoum), pero no siempre tiene por qué ser así.

El poder legislativo compete tanto al consejo supremo federal o consejo supremo de emires o al propio gobierno ya que en su sistema nos están diferenciadas las funciones legislativas y ejecutivas. No obstante existe el Consejo Nacional Federal (arts. 68-93 Constitución) que es un órgano consultivo y de deliberación. Revisa la legislación que le remite el Consejo de Ministros. Está compuesto por 40 miembros, que se reparten numéricamente en función del peso específico de cada emirato (Abu Dhabi y Dubai 8; Sharjah y Ras Al Khaimah 6; Ajman, Umm Al Quwain Y Fujairah 4) y son nombrados por cada emirato por el procedimiento que cada uno de ellos decide. Posteriormente se ratifican por decreto presidencial.

El presidente del Consejo ha sido Abdul Aziz Al Ghurair, hasta Febrero 2011 cuando finaliza su mandato. En febrero de 2011 el Consejo Supremo de EAU emitió una decisión para crear el National Election Committee (NEC). Este órgano tiene como misión modificar el sistema de elección del Federal National Council. Está presidido por el Ministro de Estado para Federal Council Affairs, Mohammed Anwar Gargash. Es uno de los pasos que

se han tomado para dotar al Federal National Council de un mayor poder dentro del esquema político de los EAU (quizás por las revueltas en la zona y con objeto de dar un aire más democrático al país).

En septiembre 2011 se celebraron elecciones del CNF para elegir 20 de sus 40 miembros y votaron 129.274 emiratís (frente a los 6.595 en el año 2006). El reparto de votantes por emirato es el siguiente: 47.444 de Abu Dhabi; 37.514 de Dubai, 13.937 de Sharjah, 16.850 de Ras Al Khaimah, 6.324 de Fujairah, 3.285 de Umm Al Quwain y 3.920. La otra mitad de los miembros del CNF son elegidos directamente por el emir de cada emirato (Abu Dhabi y Dubai: 8 miembros , Sharjah y Ras Al Khaimah: 6 miembros, Umm Al Qaiwan, Fujairah y Ajman: 4 miembros).

El Tribunal Supremo (arts 94-109) está compuesto por cinco jueces, interviene en los contenciosos entre Emiratos o entre éstos y el poder federal, decide sobre la constitucionalidad de las leyes federales e interpreta la Constitución.

En cuanto a los derechos sociales y libertades públicas el índice de libertad económica que elabora the Wall Street Journal y la Heritage Foundation califica al país como "moderadamente libre" (2011). Los partidos políticos no están permitidos y tampoco las organizaciones de carácter sindical, aunque sí se permiten asociaciones de asistencia o de interés cultural, así como de "hombres de negocios". Estos son algunos de los aspectos que hacen que El 2010 Índice de Democracia que elabora la publicación el Economist Intelligence Unit califique a su régimen político como "flawed", es decir, como "defectuosa"

Gobierno:	Presidente	Khalifa bin Zayed al-Nahyan
	Primer Ministro y Vice Presidente	Mohammed bin Rashid al-Maktoum
	Vice Primer Ministro y Ministro de Interior	Saif bin Zayed al-Nahyan
	Vice Primer Ministro y Ministro de Asuntos Presidenciales	Mansour bin Zayed al-Nahyan

Ministros clave:

Asuntos del Gabinete	Mohammed Abdullah Al Gergawi
Defensa	Mohammed bin Rashid al-Maktoum
Comercio Exterior	Lubna Al Qasimi
Economía	Sultan Bin Saeed Al Mansouri
Educación	Humaid Mohammed Obeid Al-Qattami
Agua y Medio Ambiente	Rashid Ahmed Bin Fahad
Energía	Mohammed bin Dha'en al-Hamili
Finanzas	Hamdan bin Rashid al Maktoum
Asuntos Exteriores	Abdullah bin Zayed Al Nahyan
Salud	Hanif Hassan Ali
Cultura, Juventud y Desarrollo Comunitario	Abdelrahman Mohammad Al Owais
Justicia	Hadeef Jua'an Al Dhaheri
Trabajo	Saqr Gobash Saeed Gobash
Asuntos Sociales	Mariam Mohammed Khalfan Al Roumi
Educación Superior	Nahyan bin Mubarak Al Nahyan



Investigación Científica	
Obras Públicas	Hamdan bin Mubarak al-Nahyan
Finanzas	Obaid Humaid Al Tayer
Asuntos Exteriores	Dr. Mohammed Anwar Gargash
Consejo Federal Nacional	Dr. Mohammed Anwar Gargash

Gobernador del Banco Central: Sultan bin Nasser Al-Suwaidi

(Información actualizada según datos de Economist Intelligence Unit a Mayo 2011)

1.4.2. Organización administrativa y territorial del Estado

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

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

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

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

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

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

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

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

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

EAU: EMIRATOS Y SUS RESPECTIVOS LÍDERES			
Emirato	Regentes y miembros del	Príncipes Herederos	Vice regentes

	Consejo Supremo		
Abu Dhabi	Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan	General Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan	
Dubai	Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum	Sheikh Hamdan bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum	Sheikh Hamdan bin Rashid Al Maktoum Sheikh Maktoum bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum
Sharjah	Sheikh Dr. Sultan bin Mohammed Al Qasimi	Sheikh Sultan bin Mohammed Al Qasimi	Sheikh Ahmed bin Sultan Al Qasimi Sheikh Abdullah bin Salim bin Sultan Al Qasimi
Ra' s al-Khaimah	Sheikh Saud bin Saqr Al Qasimi	Sheik Mohammed bin Saud al Qasimi	
Fujairah	Sheikh Hamad bin Mohammed Al Sharqi	Sheikh Mohammed bin Hamed Al Sharqi	Sheikh Hamad bin Saif Al Sharqi
Umm al-Qaiwain	Sheikh Rashid bin Ahmed Al Mu'alla	Sheikh Saud bin Rashid Al Mu'alla	Sheikh Abdullah bin Rashid Al Mu'alla
Ajman	Sheikh Humaid bin Rashid Al Nuaimi	Sheikh Ammar bin Humaid Al Nuaimi	

Hay que señalar que cada Emirato cuenta con amplias competencias en diversas materias tanto sociales como económicas y un amplio grado de autonomía política, por lo que la personalidad de cada emir es la que decide la trayectoria y evolución de la vida política, social y económica de cada emirato. Este es el caso, del actual emir de Dubai Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum y, anteriormente, del Emir de Abu Dhabi, Sheik Zayed Bin Sultan Al Nahyan.

1.4.3. La Administración Económica y Comercial y distribución de competencias

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

- Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Economía.
- Ministerio de Industria y Finanzas.

Junto con esos tres Ministerios, tanto las Aduanas Federales (Federal Customs Authority) como el Banco Central de Emiratos poseen un papel relevante. Las primeras coordinan la gestión aduanera de cada emirato, mientras que el segundo decide sobre la puesta en marcha de la política monetaria y del control prudencial de las entidades de crédito.

No obstante, a través de sus Departamentos de Economía y Planificación, cada emirato cuenta con las siguientes competencias en materia económica:

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

Además, cada emirato cuenta con competencias exclusivas en materia de turismo (promoción y licencias), así como en transporte, sanidad, urbanismo, fiscalidad y planificación económica. No obstante, algunas de estas actividades están siendo asumidas por nuevos órganos federales con competencias cada vez más definidas, con la National Transport Authority o asumiendo tareas de coordinación como el Federal Ministry of Health.

En cuanto a la transparencia del gobierno de EAU, "*transparency international*" considera que pese a que hay un correcto sistema anti-corrupción establecido y la lucha contra este tipo de delitos es constante, los casos de fraudes y corrupción son comunes en el país. A estos casos hay que añadir que la opacidad de la administración en determinados aspectos no ayudan a solventar estos problemas.

1.5. Relaciones internacionales/regionales

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

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

Es miembro de la Organización Mundial del Comercio desde el año 1996. Desde su anterior Examen en 2006, los EAU han simplificado los procedimientos de tramitación de documentos y han reducido los plazos necesarios para el despacho de aduana, principalmente mediante la introducción de procedimientos de despacho totalmente electrónicos y de un sistema de evaluación del riesgo. Sin embargo, sigue siendo necesario que las importaciones sean procesadas por un agente comercial designado y se aplican restricciones de nacionalidad a ese respecto. Es signatario del "General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), del General Agreement on Trade in Service (GATS), y del Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property (TRIPS).

Dentro de los organismos árabes, regionales y musulmanes:

Su papel internacional es especialmente relevante dentro del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), que, tras concluir con éxito la fase de creación de una Unión Aduanera, está en un periodo de consolidación de un mercado único, con visos de establecer una Unión Monetaria en un futuro próximo. Lo forman además de los Emiratos Árabes Unidos, Bahrain, Kuwait, Omán, Qatar y Arabia Saudita. Emiratos Árabes Unidos participa dentro del CCG en un gran número de actividades económicas lo que incluye consultas para el desarrollo de políticas comunes en tareas tales como comercio, inversiones, banca, finanzas, transporte, telecomunicaciones y otras áreas técnicas incluyendo la propiedad intelectual. El año 2009 se establece en Abu Dhabi la sede de la Organización Internacional de Energías Renovables, IRENA.

- Es miembro de La Liga de Estados Árabes o simplemente Liga Árabe que es una organización que agrupa a los Estados árabes. Fundada en 1945 su objetivo principal es servir el bien común, asegurar mejores condiciones, garantizar el futuro y cumplir los deseos y expectativas de todos los países árabes. Su sede permanente se encuentra en El Cairo, Egipto. Es una Liga en la que todos los estados soberanos mantienen una total independencia.

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

La sede del Fondo Monetario Árabe se encuentran en Abu Dhabi y tiene 22 países miembros: Argelia, Bahrein, Comoras, Djibouti, Egipto, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Mauritania, Omán, Palestina, Qatar, Arabia Saudita, Siria, Somalia, Sudán, Túnez, Yemen, y Emiratos Árabes Unidos.

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

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

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

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

Las negociaciones del acuerdo de libre comercio (ALC) entre la UE y el CCG, que iba a ser el primer ALC entre dos uniones aduaneras operativas, se iniciaron en 1991. Como requisitos previos a la firma, se exigió que todos los países del CCG fueran miembros de la OMC y el establecimiento de una unión aduanera (UA) entre ellos, condiciones cumplidas en diciembre de 2005. En 2008, el CCG estableció su mercado común.

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

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

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

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

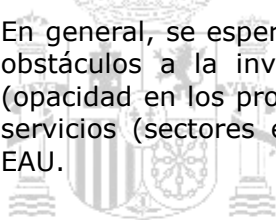
El pasado 20 de abril de 2011 se celebró en Abu Dhabi (EAU) la XXIª ministerial/consejo conjunto entre la UE y el CCG. En la declaración conjunta de este evento se reafirma el apoyo al programa de acción conjunta aprobado el año anterior y el compromiso que mantienen las partes en concluir el futuro alc tan pronto como sea posible. **No obstante, a mediados de 2012 está aún pendiente la plena consolidación de la unión aduanera del CCG, prevista para finales del año.**

Emiratos árabes en las negociaciones del ALC

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

En lo que respecta a EAU, la UE en su conjunto es su principal suministrador, con una cuota de mercado del **15,8%** en 2010, según el informe de la **Organización Mundial del Comercio** y su séptimo cliente con un **1,9% de sus exportaciones**.

En general, se espera que el futuro ALC contribuya a la eliminación progresiva de ciertos obstáculos a la inversión (límites a la participación extranjera), contratación pública (opacidad en los procedimientos, actuaciones que discriminan a empresas extranjeras) y servicios (sectores excluidos, etc.), que aún persisten en los países del CCG, incluido EAU.



2. MARCO ECONÓMICO

2.1. Estructura de la economía

PIB (por sectores de origen y componentes del gasto)	AÑO 2007 %	AÑO 2008 %	AÑO 2009 %	AÑO 2010 %
<u>POR SECTORES DE ORIGEN</u>				
AGROPECUARIO	1,7	1,6	1,7	0,8
Agricultura	N.D	N.D	N.D	N.D
Ganadería	N.D	N.D	N.D	N.D
Silvicultura y Pesca	N.D	N.D	N.D	N.D
MINERÍA	33,2	33,8	29,6	31,6
MANUFACTURAS	15,4	15,1	16,2	9,6
CONSTRUCCIÓN	9,6	9,7	10,7	8,6
COMERCIO	8,8	8,6	9	13,3
HOTELES, BARES Y RESTAURANTES	1,7	1,6	1,8	1,8
TRANSPORTE	4	3,8	3,7	9,4
COMUNICACIONES	2,7	2,7	2,2	N.D
ELECTRICIDAD Y AGUA	1,5	1,5	1,6	2,6
FINANZAS	5,4	5,3	5,8	6,6
PROPIEDAD DE VIVIENDA	7,3	7,7	8,2	9,7
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	7,8	7,5	8	4,4
OTROS SERVICIOS	0,9	1,1	1,5	2,3
TOTAL	100	100	100	100
<u>POR COMPONENTES DEL GASTO</u>				
CONSUMO	68,3	68,3	70,6	N.D
Consumo Privado	62,3	62,5	61,7	N.D
Consumo Público	5,9	5,8	9,0	N.D
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	23	21,2	22,3	N.D
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	72,35	79	74,7	N.D
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS	-64,4	-69,8	-69,2	N.D

Fuentes: National Bureau of Statistics, UAE (**Informe 4/5/2011**. Ultimos datos disponibles a **mayo** 2012)

2.2. Principales sectores de la economía

La economía emiratí sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos (31,4% del PIB en 2010), manteniendo una tendencia a la baja por los esfuerzos del gobierno en la diversificación de su economía, si bien es cierto que el alza en el precio del crudo influye notablemente en este porcentaje.

Debido a las interrupciones en las exportaciones de crudo de Libia en 2011, el resto de países de la OPEP, entre los que se encuentra EAU, se comprometieron a aumentar la producción. Según el informe de la OMC la producción de crudo en el país en 2010 alcanzó los 2,32 millones de barriles al día. Asimismo, la producción de gas es igualmente importante llegando a los 79.778 millones de metro cúbicos de producción en 2010. Según la producción las actividades extractivas más importantes tras estas serían los derivados del nitrógeno, cemento, el aluminio y el acero.

La diversificación sectorial alentada por la política económica del gobierno federal y de cada emirato ha permitido el desarrollo de otros sectores, principalmente el sector servicios. Esta diversificación de la economía ha sido particularmente impulsada en el emirato de Dubai y se ha dirigido principalmente hacia los sectores de la construcción (sector inmobiliario, que se ha visto afectado por la crisis financiera desde finales de 2008), el sector logístico, comercio minorista, turismo, transporte y sector financiero. Un desarrollo favorecido por la creación de zonas francas, más de 30 en el Emirato de Dubai.

El Emirato de Abu Dhabi cuenta con un sector fuerte de industria del petróleo (95% de la producción de gas y petróleo del país) y derivados, así como industria básica relacionada con la energía barata (producción de aluminio). Abu Dhabi está también llevando a cabo una política de diversificación, impulsada principalmente por el gasto público y dirigida hacia los sectores de servicios, infraestructuras, sector aeronáutico y energías renovables, entre otros. Ha empezado también a desarrollar zonas francas y cuenta con tres en funcionamiento.

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

Sharjah: industria ligera, de la madera, metálica, logística y con interés en el desarrollo turístico y zonas francas.

Ajman: su actividad depende en gran medida del efecto arrastre de la economía de Sharjah

Ras Al Khaimah: sector de la minería, producción de cemento y productos cerámicos, industria ligera. Cuenta con puerto y aeropuerto y también está impulsando el sector turístico y la zona franca

Umm al-Quwain: ninguna industria a resaltar

Fujairah: refinería, logística y turismo y la zona franca.

2.2.1. Agrícolas y de consumo

La agricultura nunca ha sido una actividad especialmente relevante en los Emiratos Árabes Unidos, debido a la pobreza del suelo y a la escasez de recursos hídricos con los que cuenta el país. En este sentido, la FAO estima que tan sólo 122.000 trabajadores en EAU se dedican a la actividad agraria (aproximadamente un 2% de la población).

De todos modos, a pesar del poco peso específico que el sector agrícola tiene en la economía (alrededor del 2% del PIB), se han dedicado a este sector grandes partidas de gasto público, especialmente en Abu Dhabi, para garantizarse el abastecimiento en caso del cierre del estrecho de Hormuz. Los logros más relevantes han sido alcanzar una autosuficiencia en ciertas frutas y verduras.

En el Emirato de Abu Dhabi, la ADFCA ha puesto en marcha una estrategia con el fin de reestructurar el sector agrícola. La estrategia incluye la reducción del consumo de agua en un 40 por ciento y del empleo de abonos en un 25 por ciento para finales de 2013. De conformidad con la Ley Nº 7, de 2010, de Abu Dhabi¹, la ADFCA ofrece asistencia financiera a los agricultores y seguirá haciéndolo en el futuro, aunque con sujeción a determinadas condiciones.

No obstante, esto se ha conseguido a costa de un inmenso gasto de agua dulce, lo que ha provocado que la prioridad actual sea la de maximizar la eficiencia de la agricultura. A

¹ http://moew.gov.ae/En/AboutMinistry/Pages/Values_Aims.aspx.

partir de 2005, se ha ido produciendo un proceso de evaluación del fomento de la producción agrícola teniendo presente el alto gasto de agua que supone, así como el coste energético de desalinización y depuración.

Desde 1989, la superficie total cultivada ha aumentado. En el caso de Al Ain, la Administración ha distribuido anualmente un número determinado de fincas a bajo precio entre ciudadanos de nacionalidad emiratí.

El crecimiento se debe a los fuertes subsidios gubernamentales, pero la expansión está decelerándose debido a la sobreexplotación de los recursos minerales e hídricos del suelo.

El país produce dátiles, forrajes, verduras y determinados tipos de frutas (mangos, por ejemplo). Dentro del sector de la ganadería, destacan las cabañas de cabras, vacas, caballos y aves. En cuanto a la cría de caballos de raza árabe, los EAU es uno de los países de referencia.

Se recogen a continuación las principales partidas de productos de consumo importados por EAU, según las estadísticas y categorización que realiza el National Bureau of Statistics. Dentro de esta categoría se incluyen productos muy diversos, que varían desde productos lácteos a otros de tipo cárnico o vegetales. El producto de este tipo más importado en 2010 fueron los cereales, seguidos por las frutas y los productos cárnicos.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE CONSUMO IMPORTADOS EN EAU 2010 (*)	Millones de DÓLARES	% sobre total productos Importados
Oro no monetario	18.253	10,1
Diamantes	13.192	7,3
Joyas de oro, plata o metales del grupo	6.145	3,4
Hilos, cables, etc. aislados para la electricidad; cables de fibras ópticas	1.084	0,6
Vehículos automotores para el transporte de mercancías	904	0,5
Tejidos de hilados de filamento continuo sintético, excepto tejidos aterciopelados y de felpilla	904	0,5
Tubos, caños y perfiles huecos, sin costura, de hierro o acero	904	0,5
Alúmina (óxido de aluminio)	904	0,5
Carnes y despojos comestibles de las aves	904	0,5
Leche concentrada o edulcorada	542	0,3
TOTAL 10 PRIMERAS PARTIDAS DE CONSUMO IMPORTADOS A EAU	43.735	24,2
TOTAL IMPORTACIONES A EAU	180.726	100%

Fuente: National Statistics Bureau. (Informe Anual OMC de E.A.U 2011)

(*) Últimos datos oficiales publicados

En la actualidad los Emiratos tienen un grado de abastecimiento del 83% en leche fresca, un 50% en verduras, un 38% en huevos, un 28% en carne y 18% en aves.

Por lo que respecta a las ayudas a los agricultores, pueden darse en las siguientes formas: inversiones y subvenciones a la producción; distribución de tierras de cultivo; suministro de equipos y formación para su uso; plantación a gran escala de palmeras para proporcionar sombra a los cultivos; suministro de agua dulce y de simiente; suministro de fertilizantes; y apoyo a la comercialización.

Los ganaderos se benefician de un servicio veterinario gratuito, que incluye la vacunación de sus animales. Las explotaciones forrajeras, que suministran la mayor parte del alimento para el ganado, reciben apoyo en forma de tierras gratuitas, entrega de

simientes, abonos e irrigación gratuitos. La venta de forrajes en Abu Dhabi está organizada por la municipalidad del emirato.

En lo referente a la investigación agropecuaria, los EAU están centrados en cuatro áreas principales: el aumento de la producción de palmeras, el tratamiento de las enfermedades que afecten a las especies autóctonas, el cultivo de plantas forrajeras y cultivo de plantas en sistemas de invernadero.

El Ministerio de Medio Ambiente y Aguas, que ha sustituido en 2006 al Ministerio de Agricultura, ha venido financiando trabajos de investigación sobre plantas forrajeras capaces de soportar suelos de alta salinidad. Fruto de estos trabajos es el establecimiento de un Centro Internacional de Agricultura Biosalina en EAU (Dubai), una de cuyas tareas es desarrollar y promover el empleo de sistemas agrícolas que utilicen aguas salobres para el riego.

La industria pesquera de los Emiratos ha sido tradicionalmente una pesca de bajura y palangre con aparejos de pesca constituidos por trampa, sedal y anzuelo y redes de enmalle. En los últimos años la flota pesquera ha experimentado una considerable modernización, que ha ido pareja a una transformación de la pesca tradicional en pesca deportiva, atendiendo una demanda de un turismo de mayor calidad. Según los últimos datos disponibles de la FAO (2010)², en EAU se pescan unas 214.000 toneladas de pescado para consumo humano. En términos de comercio, la balanza es deficitaria ya que el número de especies locales para el consumo humano es bastante reducido por lo que la importación es muy importante.

Las principales especies capturadas son el hamour, el farsh y el sha'ari.

La política pesquera actual pasa básicamente por la preservación del medio y de las especies marinas. Dado que el uso de mallas de menos de 2 pulgadas, la captura de peces de pequeño tamaño o el uso de redes de menos de 1.5 pulgadas son ilegales, se han impuesto redes de malla más amplias. Tales redes poseen ventanas de escape para los animales con menor talla, así como periodos de parada para permitir la regeneración de los caladeros.

A pesar de estos esfuerzos, se está constatando una disminución de la población marina, causada por una combinación de factores entre los que se cuentan la pesca, la actividad dragadora y de reclamación de tierras al mar, y la contaminación.

2.2.2. Industriales y de servicio

El sector industrial en EAU representa en torno al 9,7% del PIB en 2010, si bien la fuerte actividad inversora de los últimos años, está permitiendo un importante incremento de establecimientos industriales y la implantación de pymes en emiratos como Dubai y Sharjah.

El crecimiento del sector es resultado principalmente de inversiones llevadas a cabo por inversores ya instalados en Emiratos Árabes (86% del total) mientras que otro 11% procede de la IDE, y el 3% de inversores de otros países del Golfo. Cabe señalar que la mayoría de las inversiones industriales se han destinado a Abu Dhabi, que acapara el 54,8% de las mismas. Dubai, por su parte, ha recibido en torno al 23% de las mismas.

Los principales esfuerzos de promoción del sector industrial han ido de la mano de la creación de parques industriales, que actúan como clusters y que ofrecen servicios integrados a las empresas que quieran instalarse en ellos. En Abu Dhabi estas tareas las está realizando la Alta Autoridad para Zonas Económicas Especializadas (Emirates Industrial City), con un éxito aceptable. Es destacable el impulso que están experimentando en el emirato de Sharjah, el cual ha basado su crecimiento en gran medida en el desarrollo de éste tipo de parques industriales, con objeto de constituirse como Hub industrial para el área del golfo.

Hay dos ventajas importantes a considerar para instalarse en alguno de los polígonos promovidos por estos organismos: máxima eficacia, con la mínima burocracia.

Entre los sectores que más implantaciones han experimentado, están el metalúrgico, los servicios petrolíferos, la transformación alimentaria, los productos de papel y madera, las industrias de componentes de automoción, servicios logísticos, empresas farmacéuticas, así como la industria química en general.

El progreso industrial de Abu Dhabi, encabezada por la Higher Corporation for Specialized Economic Zones, se debe sobre todo al establecimiento de estas zonas industriales que favorecen la creación de sinergias y que se basan en la proliferación de infraestructuras y servicios. Estas zonas tratan de captar industrias intensivas en conocimiento, energía y capital.

En cuanto a Dubai, el proyecto de puesta en marcha de la ciudad industrial le ha sido confiado a Tatweer, filial de Dubai Holding. "Dubai Industrial City" tiene por objeto incrementar la autosuficiencia del emirato en iluminación y manufacturas ligeras. La superficie del polígono será de 52 km² y estará terminada en 2015. Entre las fábricas previstas, se encuentran las dedicadas a la producción de ascensores, componentes de automoción, productos metalúrgicos, vidrio y muebles, entre otros.

La General Holding Corporation es el conglomerado industrial más importante de EAU, y está permitiendo al gobierno de Abu Dhabi realizar programas de diversificación industrial. Algunas de las empresas pertenecientes al grupo son la National Petroleum Construction Company, Emirates Iron and Steel, las cementeras Emirates Cement y Emirates Concrete, así como Emirates Foodstuff and Mineral Water Company.

Otra de las sociedades holding creadas por el gobierno de Abu Dhabi es Mubadala Development Company, constituida en 2002 con el fin de contar con una mayor presencia en los sectores de la energía, las telecomunicaciones y las nuevas tecnologías (nanotecnología). Algunas de las empresas más destacadas del grupo son Dolphin Energy (gestión del mayor gaseoducto marino de la región), National Central Cooling Company (Tabreed), Aldar Properties (promoción inmobiliaria), Injazat Data Systems (informática) y Emirates Aluminium.

Las principales actividades industriales de los EAU, a parte del sector del petróleo y gas, son la construcción, el aluminio, los productos químicos y plásticos, los metales, los textiles y la alimentación.

Dentro de los sectores no ligados a los hidrocarburos, cabe destacar algunas empresas industriales de entidad, que se mencionan a continuación:

El mayor proyecto industrial de Dubai está gestionado por la empresa Dubai Aluminium Company, más conocida como DUBAL, establecida en Jebel Ali. Se trata de un proyecto que ha obtenido un gran éxito procesando bauxita en bruto importada de Australia, que convierte en aluminio de primera calidad. DUBAL está llevando a cabo una expansión que verá aumentar su capacidad de producción hasta las 710.000 toneladas métricas al año.

De la alianza entre Mubadala y DUBAL ha surgido la iniciativa de EMAL, una de las más importantes factorías productoras de aluminio en Oriente Medio.

La Dubai Cable Company (Ducab), fabricante de cables eléctricos, es una empresa de la que son socios los emiratos de Dubai y Abu Dhabi.

Emirates Iron and Steel Factory, una empresa perteneciente al General Holding Company, con capacidad de producción de 600.000 tm al año.

Gulf Steel Industries Company es el primer fabricante privado de EAU, con una capacidad de producción de 400.000 tm al año, y está ubicado en la ciudad industrial de Musaffah, en Abu Dhabi.

Dentro del sector químico, la empresa Safewater Chemicals se creó como una joint venture (U.T.E.) entre Al Jaber Group de Abu Dhabi (65%) y SME de Sudáfrica (35%). Sus mercados clave son petróleo y el gas, así como la desalinización y tratamiento de aguas residuales.

RAK Ceramics. Es una de las mayores empresas fabricantes de azulejos cerámicos y sanitarios del mundo. Distribuye azulejos de cerámica y porcelana Gres por todo el mundo y posee sucursales de distribución en Suiza, Francia, Reino Unido, Alemania, Italia y Bélgica. RAK Ceramics ha abierto una nueva fábrica en China, y otra en Sudán.

Textil y Confección

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

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

Industria marítima

La construcción y reparación de barcos, junto con el drenaje marino, son las más importantes actividades de la industria marítima del país, representadas por las empresas Abu Dhabi Ship Building Company (ADSB) y Dubai Drydocks Company.

Construcción

El crecimiento del sector de la construcción ha sido muy intenso durante los últimos años, siendo el sector inmobiliario, el más vibrante de la economía de Dubai con unas tasas de crecimiento medio anual del 26,3%. Resultado de ello, el valor de la obra acabada en 2007 se elevó hasta los 4.300M\$USA frente a los 2.145M\$USA de 2005.

Sin embargo, es precisamente el sector de la construcción y el inmobiliario los que han sufrido mayor estancamiento en el Emirato de Dubai desde mediados del año 2008. La crisis financiera internacional sacudió al Emirato de Dubai con un fuerte endeudamiento resultado de los mega proyectos de construcción en los que estaba metido ("la palmera", "el mundo", etc). Como resultado de ello, es actualmente el emirato de Abu Dhabi, quien ha tomado el relevo en cuanto a desarrollo de nuevos proyectos, haciendo que en términos globales, EAU siga presentando una de las principales carteras de proyectos de construcción dentro de la región del Golfo.

En el desarrollo registrado por el sector inmobiliario Dubaití debe ser destacado el papel de las grandes promotoras como Emaar (23% propiedad de gobierno de EAU y con el resto en manos privadas), Nakheel y Dubai Holdings, las cuales tuvieron que reestructurar una deuda de 14.700 millones de dólares llegando a un acuerdo con sus acreedores en abril del 2011.

Respecto del resto de los emiratos, y como se ha reseñado anteriormente debe ser destacado por su tamaño e importancia Abu Dhabi, donde Aldar Properties planea llevar a cabo proyectos valorados en 27.000M\$USA en los próximos cinco años, y cuyo proyecto principal es Al Raha, con 60 torres en 12M de m2 que darán vivienda a 120.000 personas.

Servicios Bancarios:

El sector bancario de los EAU figura en segundo lugar entre los países del CCG, tras el de la Arabia Saudita. Los activos totales aumentaron un 5,7 por ciento y pasaron de 1,519 billones de dirhams (333 mil millones de EUR aprox.) a finales de 2009 a 1,605 billones a finales de 2010 (350 mil millones de EUR aprox.), pero su contribución al PIB descendió del 153 al 144 por ciento. En septiembre de 2011, los activos ascendían a 1,672 billones de dirhams. Los depósitos bancarios aumentaron de 982.000 millones de dirhams a finales de 2009 a 1,049 billones de dirhams a finales de 2010, lo que representa un incremento del 6,8%. En septiembre de 2011 alcanzaron la cifra de 1,067.3 billones de dirhams. El crecimiento de los préstamos se redujo en 2009-2010 debido a la crisis de la

deuda de Dubai y a la caída de los precios de los bienes inmuebles, lo que se reflejó en una disminución de la relación préstamos/PIB del 99 por ciento en 2009 al 95 por ciento en 2010.

La banca islámica de los EAU representa alrededor del 14 por ciento de los activos bancarios totales y tiene un gran potencial de crecimiento. Los bancos islámicos se rigen por la Ley Federal Nº 6, de 1985, y están regulados por el Banco Central. Los requisitos relativos al coeficiente de suficiencia de capital son los mismos para los bancos islámicos y los bancos ordinarios. Los EAU tienen ocho bancos islámicos que ofrecen productos y servicios conformes con la Sharia: por ejemplo, sukuks (bonos islámicos) y transacciones ijara, que se utilizan en las operaciones de compra de inmuebles.

Turismo

El gobierno ha establecido como uno de sus objetivos prioritarios la diversificación de la economía con un gran énfasis en el sector turístico, situando a Dubai como punta de lanza de este plan, aprovechando su imagen internacional, su visión comercial, su experiencia en la gestión de grandes proyectos y su cultura abierta y cosmopolita

Dubai es un mercado muy atractivo para la industria turística en términos de inversión por varias razones:

Localización estratégica entre Oriente y Occidente.

Infraestructuras en comunicaciones únicas en el área.

Inversiones multimillonarias en hoteles.

Oferta de ocio completa y variada con buen clima en el invierno.

Estabilidad política y seguridad pública.

Inexistencia de impuestos y bajo coste de la mano de obra y energía

Buenas campañas de promoción.

Conexión aérea directa España/EAU

En cuanto a las desventajas que pueden tenerse en cuenta:

Desconocimiento español de la zona, asociada a los extremismos de Arabia Saudita.

Volatilidad de la demanda ante el impacto exterior causado por desestabilizaciones políticas en Oriente Medio.

Tanto Dubai como Abu Dhabi se han volcado en incrementar sus cifras de turismo mediante proyectos tales como la ampliación de sus respectivos aeropuertos, la creación del parque de Dubailand (doblando en tamaño a Disneyworld de Orlando, proyecto pospuesto), o la construcción del Burj Khalifa (el edificio más alto del mundo).

El gran centro turístico del país es el emirato de Dubai, donde hay 493 hoteles y apartahoteles, con una oferta cercana a las 94.000 habitaciones y un ratio de ocupación media del 71,7%, pese al incremento en el número de habitaciones. Se estima que en el 2010 Dubai recibió por encima de los 8 millones de turistas y pretende duplicar esta cifra en los próximos años. La actividad hotelera está siendo bastante rentable (60.000 \$ de media por habitación/año) y hay en cartera nuevos proyectos de inversión en el sector. Por procedencia de visitantes, el primer puesto lo ocupa Europa (30%), seguido por asiáticos (25%), nacionales de países vecinos pertenecientes al CCG -Omán y Arabia Saudita, sobre todo- (12%) y norteamericanos (7%).

La actividad turística es de gran importancia para Dubai junto con otros sectores como el logístico, la intermediación financiera y la construcción. Dubai encarna el esquema turístico de destino de compras "shopping tourism" más que el de sol y playa. El desarrollo del sector turístico forma parte de los objetivos principales del Plan Estratégico Dubai 2015, que ha identificado el turismo como uno de los grandes catalizadores del progreso económico

Por su parte, el Emirato de Abu Dhabi, también apuesta por el sector turístico a través del desarrollo deportivo y cultural. Proyectos como el parque temático de Fórmula Uno en la isla de Yas Island, donde se celebra el Gran Premio de F-1, o el desarrollo de la isla de los museos (con una extensión del museo del Louvre diseñado por Jean Nouvel, el Guggenheim de Frank Gehry), son claros ejemplos de ello. Además está prevista la construcción de 60 nuevos hoteles.

Resultado de estas políticas de diversificación, con especial énfasis en el sector turístico, Emiratos Árabes representa el 85.8% del valor total de los proyectos turísticos del Consejo de cooperación del Golfo.

A ello, sin duda contribuirá las políticas expansivas de las principales líneas aéreas: Emirates Airlines vuela ya a más de 120 destinos, incluyendo tres vuelos directos a España, siendo dos de ellos diarios Madrid-Dubai y un tercero Barcelona-Dubai. Por su parte Etihad Airlines está también aumentando los destinos de sus vuelos y contribuyendo al desarrollo turístico de la zona.

Igualmente los emiratos de Ajman, Fujairah y Ras Al Khaimah tienen ambiciosos programas de desarrollo turístico, centrados en la fórmula "sol y playa", con objeto de aprovechar sus atractivas playas y paisajes.

Telecomunicaciones

El sector de las telecomunicaciones ha crecido rápidamente con el desarrollo del propio país. Es un país en el que el uso de las nuevas tecnologías está ampliamente extendido, si bien no alcanza los estándares occidentales.

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

EAU es el segundo país de Oriente Medio en porcentaje de penetración de Internet, con un 69%, lo que supone más de 3,5 millones de usuarios (últimos datos según Internet World Stats). La penetración media en esta zona es del 30,2%

Según un estudio del NRI, que mide la capacidad que tienen las economías para aprovechar al máximo la tecnología de la información y la comunicación (TIC) y potenciar su competitividad y desarrollo, basado en datos recopilados por organizaciones tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones (2011), el Banco Mundial y las Naciones Unidas. Con arreglo al NRI, EAU se sitúa en el 24º puesto entre 138 países en cuanto a preparación general para redes a nivel nacional, lo que refleja el lugar cada vez más importante que ocupa la TIC en el programa del Gobierno, como infraestructura que permite la diversificación económica y como sector que constituye en sí mismo un objetivo (EAU ocupa el tercer puesto en cuanto a preparación a nivel gubernamental).

Energía

Es un sector clave de la economía como se ha mencionado anteriormente. Contribuye al PIB del país en casi un 30%. Abu Dhabi cuenta con el 5% de las reservas probadas mundiales de gas natural, con el 9% de las reservas probadas de petróleo, con una producción de petróleo de 2,3 millones de barriles día.

2.3. El sector exterior: relaciones comerciales

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

El acuerdo de libre comercio entre los CCG y la Unión Europea todavía no se ha finalizado, a pesar de ser el principal socio comercial en la región y de EAU. También

continúa en proceso de negociación el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. EE.UU es el cuarto proveedor de EAU tras India, China y la UE.

Según las últimas cifras publicadas por el Economist Intelligence Unit, en 2012 las exportaciones emiratíes se prevén que asciendan a 295.885 MUSD y sus importaciones 220.336 M\$USA, lo que arrojaría un superávit de la balanza comercial de 75.549 MUSD. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, las previsiones la sitúan en un superávit de 37.167 M\$USA.

Dentro de las exportaciones emiratíes, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos (37,3% en 2010) y el fenómeno de las re-exportaciones, que rondan el 30% de las ventas al exterior.

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

En lo relativo a sus importaciones, predominan la maquinaria eléctrica, los equipos electrónicos, las piedras preciosas, los textiles, los productos químicos, los vehículos automóviles, los materiales de construcción y los equipos para la industria petroquímica. Gran parte de estos productos importados, se dirigen a la re-exportación, principalmente a los países de la zona, como India, Irán, Pakistán y los países miembros de Cooperación del Golfo.

Si analizamos los intercambios comerciales desde el enfoque geográfico. Podemos decir que los principales destinos de las exportaciones de EAU (exceptuando los hidrocarburos) en el 2010 fueron: India (33,66%), Suiza (16,5%), Arabia Saudita (4,51%), Brasil (3,51%) e Irán (3,26%). Algo más del 20% de las exportaciones de EAU tienen como destino un país europeo.

En caso de incluir reexportaciones, los principales destinatarios de las exportaciones de EAU fueron: Taipei Chino (34,3%), India(11%), La república Islámica de Irán(4,7%)e Iraq (2,3%).

Por el lado de las importaciones, los suministradores más destacados fueron India (12%), China (7,5%), EEUU (8,5%), Alemania (15%), y Japón (4,3%).

2.4. Infraestructura de Transporte

Carreteras

El transporte desempeña un papel importante en el desarrollo económico de los EAU. En 2010, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones representaron el 9,05 por ciento del PIB. Debido a su localización geográfica, los EAU están estratégicamente situados para servir de vínculo entre Asia, Europa y África.

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

Ferrocarril y metro

El proyecto más importante en el sector ferroviario, será sin duda el que unirá todos los países del Golfo. Para ello, en EAU se creó la empresa pública, Etihad Rail (anteriormente conocido con el nombre de Union Railways), que será la encargada de llevarlo a cabo. Su extensión está prevista en 1.200 kms y su coste estimado es de 11.000 MUSD. En este

sentido, se enmarca el proyecto de una línea férrea Abu Dhabi – Dubai – Emiratos del Norte, que se interconectará con la red ferroviaria de otros países del Golfo³.

Dubai inauguró en 2009 **un tren ligero (metro en superficie)** que une el aeropuerto de Dubai con Jebel Ali. El adjudicatario del proyecto fue un consorcio japonés dirigido por Mitsubishi ganó el concurso de 3.400MUSA\$ para construir una red de ferrocarril en Dubai con el objetivo de afrontar la congestión de tráfico. Una segunda línea de metro está diseñada, aunque sus obras no han comenzado aún. El costo del proyecto fue de 7.600 millones de dólares EE.UU. Las dos primeras líneas del metro de Dubai están en funcionamiento, y está previsto ampliar la red.

Además del metro de Dubai, está también en fase de desarrollo el metro y tranvía de Abu Dhabi.

El Metro ligero de Abu Dhabi, con una extensión prevista de 340 km, conectará el Aeropuerto de Abu Dhabi con el Distrito Financiero y otras zonas importantes de la ciudad. La fecha inicial de finalización era 2014, pero se aplazó hasta 2016.

Las redes de metro de Abu Dhabi y Dubai quedarán integradas finalmente en una red ferroviaria conectada con una red ferroviaria del CCG. En 2017, la red de ferrocarriles del CCG, con un total de 2.117 km de vías férreas, permitirá conectar los seis países del CCG y se utilizará para tráfico mixto (carga y pasajeros), dándose prioridad al transporte de mercancías.

Puertos

Todos los emiratos tienen puertos modernos y muy activos. El puerto de Jebel Ali, en Dubai, es el mayor puerto hecho por el hombre del mundo. Cuenta con zona franca y se presenta como el referente logístico no sólo para los Emiratos sino para todo el área del GCC. Las mercancías son importadas por barco y se distribuyen por camión a otros puertos de EAU y a países vecinos del CCG. Como parte del impulso por diversificar su economía del petróleo, Dubai ha desarrollado zonas libres en sus dos principales puertos (el otro es Port Rashid) y en su aeropuerto internacional. Port Rashid está casi exclusivamente destinado al sector turístico y de cruceros, y muchas de las operaciones de transporte y recepción de mercancías ha ido transfiriéndose a Jebel Ali. Con objeto de potenciar la especialización de Port Rashid, Nakheel está acometiendo su remodelación, en un proyecto valorado en 8.100M€. Las instalaciones portuarias y su experiencia en esta área hacen de Dubai puerto preferido de parada de las grandes líneas marítimas en sus viajes entre Europa y Lejano Oriente. Además, Dubai busca nuevos mercados de reexportación que añadir a Irán y otros de la antigua Unión Soviética y Sur de África.

Otros puertos en EAU son Khor Fakkan y Fujairah, que están localizados en el golfo de Omán fuera de la entrada al golfo de Arabia.

Abu Dhabi está también dando un gran impulso a sus infraestructuras, y en este sentido la Zona Portuaria e Industrial de Khalifa, que reemplazará el ya existente Port Zayed, permitirá ampliar la capacidad de hub comercial del país. Actualmente está prevista su finalización para 2013.

Aeropuertos

La industria de la aviación está creciendo en Oriente Medio a un nivel considerablemente más alto que la media mundial. Aunque el sector está sufriendo la ralentización económica experimentada tanto en USA como en Europa durante 2009 (origen del 46% de los visitantes que recibe la zona), se ha alcanzado la cifra de 8,5M de turistas, y las previsiones para el año 2011, son de un incremento en el número de viajeros en un 1,8%, según datos de la industria.

³ A fecha de realización de este informe, Mayo 2012, el proyecto de Etihad Rail se encuentra en ejecución de la 1ª fase (Stage 0). En Diciembre 2011, se abrió la precalificación para la 2ª fase (Stage 1). Se recomienda consultar la web para próximos concursos : <http://www.etihadrail.ae/procurement/tender-opportunities/>

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

El mayor de todos es sin duda, el Aeropuerto Internacional de Dubai, que cuenta actualmente con capacidad para 70M de pasajeros y con objetivos de ampliación. El Emirato de Dubai está además construyendo un segundo aeropuerto en Jebel Ali, con capacidad para 160M de pasajeros, y ya está abierta la primera pista destinada a vuelos de carga (junio 2010). Por su parte, Abu Dhabi está llevando a cabo también una importante ampliación en su aeropuerto internacional. **Está invirtiendo 25.000 millones de dirhams (5.555 M EUR aprox.) para mejorar la infraestructura aeroportuaria. En 2008 terminó de construirse la segunda pista de aterrizaje del Aeropuerto Internacional de Abu Dhabi, y en 2009 una terminal exclusiva para Etihad Airways (la Terminal 3). En la actualidad se está construyendo un complejo terminal satélite; una vez acabado, la capacidad total del aeropuerto aumentará a 42 millones de pasajeros al año.**

Las principales compañías aéreas del país son: Emirates Airlines y su línea de low cost FlyDubai que opera en Dubai, Etihad en Abu Dhabi y Air Arabia en Sharjah. Todas ellas, están llevando a cabo amplios planes de expansión. Emirates Airlines que ya vuela a más de 120 destinos, opera un vuelo directo y diario Dubai-Madrid.

3. ESTABLECERSE EN EL PAIS

Para comenzar a operar en Emiratos Árabes Unidos, se requiere la presencia legal del inversor, ya sea de manera directa o indirecta (a través de un agente comercial o distribuidor)⁴.

A la hora de decidir qué fórmula de entrada al mercado es la adecuada, es necesario **definir qué tipo de actividades** y en **dónde** se van a realizar esas actividades. Por ello, se debe distinguir entre dos procesos diferentes en función de dónde se establezca la empresa:

1. Establecimiento fuera de zona franca: el proceso es más largo y complicado principalmente por el mayor número de trámites a realizar y el mayor número de organismos con los que el inversor tendrá que contactar. Existe la restricción del socio local con un mínimo del 51% (excepto Sucursal u Oficina de Representación). Plazo aproximado de 1 - 3 meses por término medio

2. Establecimiento en zona franca: el proceso es más sencillo, todos los trámites se realizan de manera centralizada a través de la propia autoridad de la zona franca, desde la solicitud de licencia hasta la tramitación de los visados de los trabajadores. El inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad de la empresa en todas las modalidades. Plazo aproximado de 1-3 meses.

Cada zona franca se rige por una dirección de zonas francas independiente, a cargo de la expedición de licencias de explotación de zonas francas y de prestar asistencia a las empresas para establecer su actividad allí. Los inversores pueden registrar una nueva sociedad en forma de establecimiento de zona franca (FZE) o crear en la zona una sucursal u oficina de representación de su sociedad o su casa matriz de los EAU o el exterior. Un FZE es una sociedad de responsabilidad limitada que se rige por las normas de la zona franca donde se ha establecido. En virtud de la Ley Federal Nº 15 de 1998, las disposiciones de la Ley de Sociedades Mercantiles (CCL) no se aplican a los FZE, siempre que las zonas francas tengan disposiciones especiales por las que se rijan dichas sociedades. Cada zona franca tiene sus propias normas.

La Zona Franca más importante es Jebel Ali Free Zone (JAFZA) en Dubai, con más de 100 km² de superficie, más de 6.500 empresas pertenecientes a más de 90 países, y acceso a un mercado de 2 billones de consumidores. Las zonas francas en Jebel Ali requieren un capital, que puede variar entre 500.000 - 1 millón de Dirhams (AED) en dinero o bienes,

⁴ Se recomienda la lectura de la Guía de Negocios en Emiratos Árabes Unidos, que facilita la Oficina Comercial.

dependiendo del número de socios⁵. JAFZA es la zona franca con mejores infraestructuras y comunicaciones, pero también es la más cara.

El Emirato de Dubai es el primero que inició el desarrollo de las zonas francas, que ha ido desarrollando como clusters, es decir, siguiendo una especialización, y ya cuenta con más de 20 zonas francas. Se pueden mencionar entre otras, Dubai Health Care City, Dubai Media and Internet City, Knowledge village, Dubai International Financial Centre, Dubai Auto Parts City o Dubai Metals and Commodities Centre.

Abu Dhabi ha seguido el ejemplo y ya cuenta con 3 zonas francas (en el aeropuerto, en Masdar de energías renovables y Media City). Además tiene en desarrollo uno de las áreas industriales más grandes del mundo, Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi (KIZAD), que incluye un puerto (Port Khalifa) y una zona franca. Sharjah y Ras Al Khaimah cuentan con dos zonas francas cada una, y Fujairah/Ajman tienen también una zona franca.

Esta opción ha tenido mucho éxito entre inversores extranjeros por la autonomía que proporciona y las facilidades de infraestructura que las diferentes zonas francas ofrecen. Una vez instalado en una zona franca se estudia cuál es la mejor opción para realizar operaciones comerciales en cada mercado del Golfo.

A pesar de que esta opción ha sido utilizada principalmente por empresas cuya actividad es la comercialización de productos, la aparición de nuevas zonas francas que se dirigen a otros sectores y actividades económicas está abriendo cada vez más oportunidades a empresas extranjeras.

Sin embargo, todavía hay actividades para las que esta opción puede resultar inviable. Por ejemplo para el ejercicio de ciertas actividades profesionales y para ejecución de proyectos de construcción. En este sentido, se recomienda contactar con la Administración de cada Zona Franca y presentarles el perfil corporativo de la empresa matriz junto con el plan/actividad empresarial que pretende desarrollar en EAU.

En cuanto a las **formas de establecimiento** permanente hay varias formulas:

- a) Contrato de Distribución ("Agency Agreement"⁶)

Un agente comercial o distribuidor es una persona jurídica que lleva a cabo funciones de compra-venta (incluidos los trámites de importación), promoción y negociación de contratos en nombre de la empresa exportadora. A diferencia de lo que ocurre en Europa, la figura de agente comercial como persona física no es práctica común en EAU, ni en la región. Según la legislación local en EAU, por agencia comercial se entiende "representación para la distribución, venta o promoción de un producto o servicio a cambio de una comisión o beneficio sobre la venta" equiparando por tanto, los términos agente y distribuidor a efectos jurídicos.

Siempre es recomendable contar con asesoramiento legal a la firma del correspondiente contrato de agencia ("agency/distribution agreement"), ya que cada una de las cláusulas del mismo son determinantes, y es al contrato y sus cláusulas a las que se recurrirá en caso de que surjan problemas. El "agency agreement" puede depender del sector, actividad y producto a cubrir por el mismo. Hay diferentes modelos⁷ que se pueden ajustar a las necesidades del exportador. En términos generales, hay algunos aspectos importantes a incluir:

- 1) Período de duración, particularmente en lo que se refiere a la fecha de inicio y finalización del mismo.
- 2) zona geográfica de cobertura.
- 3) Indicar unos objetivos de venta.

⁵ Hay dos formas de establecimiento en zonas francas:

- a) Free Zone Establishment (FZE): Un solo socio o accionista y el capital mínimo de 1 mill. AED (272.480~\$)
- b) Free Zone Company (FZCO): Número mínimo de socios de 2 a 5 y el capital mínimo de 500.000 AED (136.240\$)

⁶ Agency Law: http://business.abudhabi.ae/egovPoolPortal_WAR/appmanager/ADeGP/Business?nfpb=true&pageLabel=p21406&lang=en

⁷ Se pueden encontrar modelos de "agency/distribution agreement" en Internet. Muchos despachos de abogados los tienen publicados en sus páginas web

- 4) Definir las condiciones de la exclusividad.
- 5) Definir las causas de cancelación del contrato.

El sistema legal de EAU distingue entre dos tipos de agencia comercial, la registrada y la no registrada, cada uno de ellos con un tipo de regulación y grado de protección diferente. Solamente pueden registrarse los contratos de distribución que se firmen con empresas 100% emiratís.

La práctica demuestra que es complicada y costosa la finalización de un contrato de agencia registrado. Por ello, muchas empresas operan con agentes locales, a través de acuerdos verbales. En algunas ocasiones, el distribuidor quiere un mayor compromiso legal que se cubre por parte de la empresa exportadora con la firma de una carta en la que se reconoce al agente local como distribuidor de la empresa (se denomina "appointment letter")⁸.

b) Oficina de Representación

La Oficina de Representación es una forma de establecimiento permanente por el que la empresa extranjera está autorizada a realizar tareas de mercadotecnia, atención a clientes y captación de proyectos y pedidos. No puede facturar ni realizar ninguna actividad mercantil y necesita contar con la asistencia de un agente de servicios, que ha de ser emiratí.

Las licencias para apertura de una Oficina de Representación las otorgan los departamentos de desarrollo económico de los respectivos emiratos. Para establecer una oficina de representación no se requiere capital mínimo.

En el caso de las Oficinas de Representación de las entidades de crédito, además de la autorización del departamento de economía del emirato donde se establezcan deben contar con un permiso especial del Banco Central de EAU.

d) Apertura de una Sucursal (Branch)

A diferencia de la oficina de Representación, la Sucursal tiene capacidad para facturar y firmar contratos.

La Sucursal asume responsabilidad a través de su Matriz (si ésta es una S.A. tendrá su responsabilidad limitada al capital). La sucursal tampoco requiere capital mínimo.

La apertura de una Sucursal (Branch) es relativamente barata pues sólo tendrá el coste de alquiler de oficina, de personal y - en su caso - de almacenaje, sin necesidad de desembolsos de capital iniciales, pero el período para conseguirla puede dilatarse en el tiempo.

e) Apertura de una Filial

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

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

Pueden adoptar a su vez las siguientes formas:

- Limited Liability Company (Asimilable a la S.L. Española)
- Private Joint Stock Companies
- Public Joint Stock Companies

⁸ Se pueden encontrar modelos de "appointment letter" con facilidad en internet.

- Joint Participation Ventures (o Private Unlimited Companies)
- Limited Partnerships (los socios sólo pueden ser de nacionalidad emiratí)
- Partnership Limited with Shares (o Share Commandite Companies)
- General Partnerships o Joint Liability Companies (los socios sólo pueden ser de nacionalidad emiratí)

La gran mayoría de las empresas extranjeras que deciden establecer una filial en EAU optan por la Limited Liability Company dado que no existe restricción alguna en cuanto a la nacionalidad de los accionistas o del equipo directivo y, además, no requiere capital mínimo (desde el 10 de Agosto de 2009). La principal limitación de este tipo de empresas radica en la necesidad de contar con un socio local que disponga de al menos el 51% del capital social de la empresa. No obstante, es posible incluir determinadas cláusulas en los estatutos con el fin de proteger los intereses del accionista minoritario:

- Derecho a designar al equipo directivo incluido al Director General de la empresa.
- Derecho a veto en las decisiones de mayor calado
- Distribución de beneficios mayor al 49% de los beneficios empresariales
- En caso de liquidación de la compañía, asegurarse parte de los activos de la compañía.

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

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

Empresas sujetas al "UAE Civil Code"

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

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

La fórmula escogida por la mayoría de las empresas extranjeras dentro de esta modalidad es la de "Professional services company". Es la más apropiada para llevar a cabo servicios de ingeniería, medicina y consultoría. El principal punto a favor es que el inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad aunque debiéndose designar un agente de servicios local que actuaría como "esponsor". La labor de éste, básicamente consiste en intermediar con las autoridades locales a la hora de obtener licencias, visados, etc, sin llegar a tener ningún tipo de participación en el capital social de la empresa, ni poder en la toma de decisiones. Generalmente cobra una cantidad fija. La gran desventaja de este tipo de sociedad es que no tiene personalidad jurídica propia, sino que va unida a la personalidad jurídica de los socios que la componen. Ello implica que los socios responderían con sus propios bienes en caso de insolvencia. Esta fórmula es muy poco utilizada por los inversores extranjeros que se instalan en EAU.

3.1. El mercado

EAU cuenta con una renta per cápita prevista en torno a los 57.405\$ (según el Economist Intelligence Unit en 2012), disminuyendo en un 0.09% respecto a 2011, en que la renta per cápita fue de 56.916\$ en paridad de poder adquisitivo, lo que le sitúa entre los países más desarrollados del mundo. No obstante la distribución del PNN es muy desigual tanto personal como geográficamente y obliga a una profunda segmentación del mercado.

Tanto las promociones inmobiliarias, que están en marcha, como las turísticas se dirigen a un público de nivel adquisitivo alto, al que se le ofrece exclusividad y un servicio y trato personalizados junto con una oferta de bienes de consumo basada en marcas renombradas y en la calidad.

El sector servicios se está liberalizando lentamente y se va abriendo, aún con bastantes limitaciones a la inversión extranjera. El sector de transportes está bastante cerrado así como el de telecomunicaciones, donde actualmente operan dos compañías locales y se espera entre un tercer operador. Sin embargo, hay que destacar la amplia presencia de banca extranjera, aunque con limitaciones para operar plenamente, sobre todo en el emirato de Dubai, que pretende ser el principal centro financiero de la zona.

3.2. Canales de distribución

En términos generales, los canales de distribución en Emiratos Árabes unidos están dominados por grandes grupos empresariales integrados verticalmente, esto quiere decir que es muy común que la figura del importador coincida con la del distribuidor mayorista e incluso con las del distribuidor minorista.

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

Algunas de las causas que pueden explicar esta situación se pueden encontrar en el hecho de que las formalidades de importación son relativamente sencillas, el país es geográficamente pequeño y cuenta con buenas infraestructuras logísticas.


Por otro lado la distribución minorista presenta como principal barrera de entrada, la relacionada con la necesidad de contar con un socio emiratí descritas en otros apartados. Todo esto ha permitido a los grupos empresariales dedicados a la distribución minorista, asumir de manera fácil las funciones de otra manera correspondientes a los importadores y mayoristas.

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

Se encuentran excepciones comunes a esta canal corto en sectores como la distribución alimentaria, donde la diversidad de clientes finales y puntos de venta ha permitido la creación de Canales de distribución mas complejos donde distribuidores y mayoristas aportan valor añadido a sus clientes finales a través de la eficiencia en la gestión logística y la búsqueda de una gama de producto acorde con a las necesidades de cada cliente diferenciado.

En este sentido, podemos destacar el crecimiento que están experimentando las grandes superficies, supermercados e hipermercados, cuya cuota de mercado crece anualmente a expensas de otros puntos de venta de menor tamaño, y que confían en la red de distribución local para sus aprovisionamientos, aunque en algunas líneas de productos pueden actuar como importadores directos.

Este crecimiento de las grandes superficies también se ha visto favorecido por el desarrollo de los grandes centros comerciales que permiten concentrar la demanda de manera eficiente y que representan el 80% del espacio comercial en EAU.



En sectores industriales, donde los clientes finales, tanto privados como públicos valoran las especificaciones técnicas por encima del precio y mantienen procesos de precalificación y registro de proveedores, destacamos la presencia local de oficinas de representación de fabricantes extranjeros, cuya función es la de dar soporte técnico a su red de distribuidores.

Estos distribuidores asumen como contrapartida de la venta, la importación y entrega al cliente final.

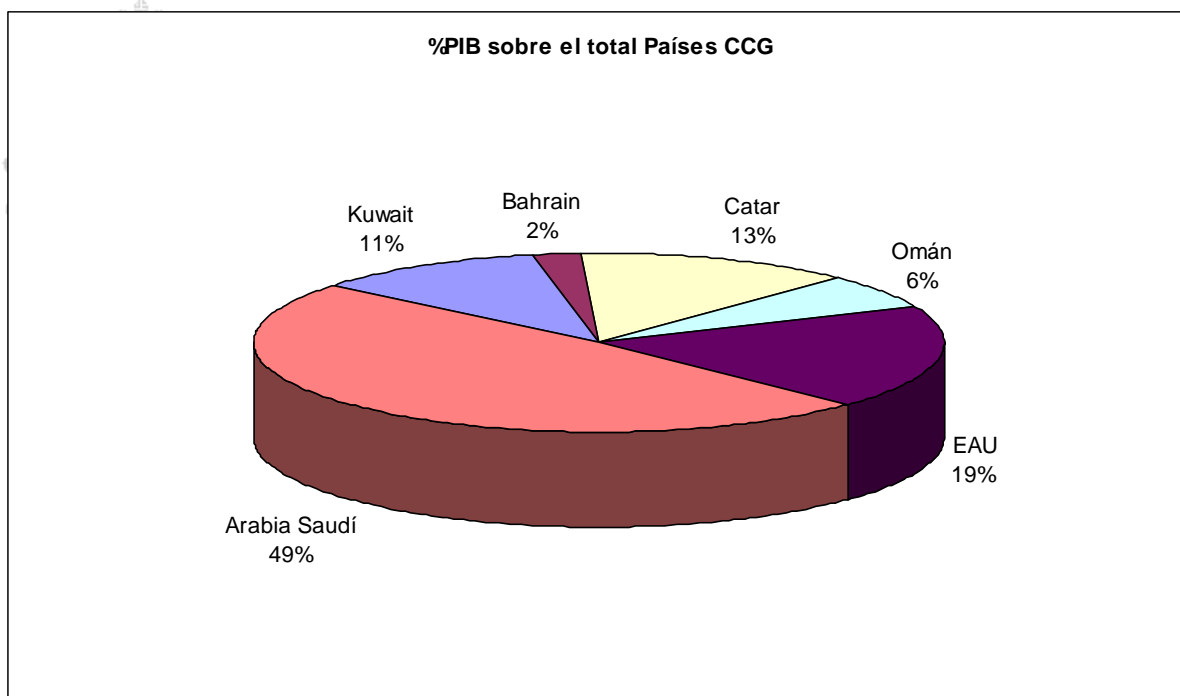
En general estas oficinas de representación suelen tener su importancia en todos los sectores, pero especialmente en aquellos donde se requiere un soporte directo por parte del fabricante ya sea técnico, comercial o de marketing. Su existencia se ha visto muy favorecida por el desarrollo de las Zonas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

3.3. Importancia económica del país en la región

En términos de PIB, EAU es un 16% menor que el tamaño de la economía de Arabia Saudita, el país de mayor extensión, población y economía del CCG. Tras Arabia Saudita, la economía de EAU es 5 veces mayor que la de Omán, un 2 veces mayor que la de Kuwait y 2,5 veces la de Qatar y 13 veces la de Bahrain. Por otro lado, la economía emiratí está más diversificada que la de sus vecinos y socios y posee un nivel más avanzado de independencia respecto al sector de los hidrocarburos.

Hay tres aspectos en los que EAU goza de una clara ventaja comparativa, ya que es uno de los principales centros logísticos, un destacado hub de transporte y el gran centro ferial de la región del Golfo. Según datos de comercio exterior del National Statistics Bureau, el valor total del comercio internacional de Emiratos durante el 2010 ascendió a 205.546 millones de dólares, de los cuales 132.265 correspondieron a importaciones, 22.637 millones a exportaciones no relacionadas con el petróleo y 50.644 millones a reexportaciones.

Las autoridades han declarado también que, en términos de volumen, el comercio internacional durante la primera mitad de 2010, superó ligeramente los 76 millones de toneladas, de los cuales 47,7 millones corresponden a importaciones, 19,9 millones a exportaciones no relacionadas con el petróleo y 8,7 millones a reexportaciones.



Fuente: Elaboración propia (Mayo 2012). Datos: Fondo Monetario Internacional.

3.4. Perspectivas de desarrollo económico

Las previsiones apuntan que Emiratos Árabes continuará reforzando su posición de potencia regional del comercio, los negocios y la inversión a pesar de la crisis financiera global y la burbuja inmobiliaria que azotó al país a principios de 2008. El año 2011 se cerró con una tasa de crecimiento del PIB del **3,8%**, síntoma de recuperación, dado que en 2009 sufrió un crecimiento negativo del 1,6%. Las expectativas del Economist Intelligence Unit⁹ es que esa tendencia positiva se mantenga en los próximos años, con unos crecimientos del **3 % y del 4,3% en los años 2012 y 2013** respectivamente.

Las causas de este menor ritmo de crecimiento hay que buscarlas en la caída de los precios de los hidrocarburos, la crisis del sector inmobiliario en Dubai y una desaceleración de las actividades en las que el país se había ido diversificando (turismo, transporte y servicios logísticos). Los puntos fuertes del país para remontar la crisis fueron los abultados superávits presupuestarios y de balanza por cuenta corriente que ha ido disfrutando y a que, con la excepción de Dubai, su nivel de deuda es muy bajo.

Durante los últimos años, la economía emiratí se ha basado cada vez más en actividades distintas de la del sector de los hidrocarburos (extracción de petróleo e industria petroquímica). La promoción pública de sectores como el turismo, la educación, los medios de comunicación, el transporte, la logística, la salud, la industria manufacturera y las finanzas se han ido convirtiendo en plataformas de atracción de la inversión extranjera. Aún así, el sector de los hidrocarburos tiene un gran peso en la economía. Prueba de ello es la contribución con un 27,4% al PIB registrado en 2011, porcentaje expuesto a variaciones según el precio del barril de crudo, que actualmente ronda los 105\$.

⁹ Fuente Economist Intelligence Unit , Country Report Junio 2012

Según un estudio del banco saudí NCB Capital, Emiratos Árabes ha sido el país que ha alcanzado un mayor éxito dentro de los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) en la diversificación de su economía.

3.5. Oportunidades de negocio

Emiratos Árabes Unidos, es una economía que, tras haber pasado durante los últimos años por una fase de gran expansión y crecimiento, también se ha visto afectada por la crisis financiera global. La apuesta por la diversificación sectorial llevada a cabo ha alentado el desarrollo de sectores como el de la construcción (alrededor del 10% del PIB), más vulnerables a la crisis.

Sin embargo, estamos ante un país políticamente estable, con una economía abierta y flexible, donde se aprovechan las ventajas geográficas y los abundantes recursos naturales del país. Todo ello juega a favor de cara a una pronta recuperación.

Unos de los sectores con demanda potencial de importaciones son: los productos agroalimentarios (quesos, frutas, vegetales, productos de confitería, ingredientes para repostería), productos industriales como equipamientos para el sector sanitario, material informático, equipamiento para el sector petroquímico y del agua, gestión medioambiental.

Los sectores de servicios financieros y servicios turísticos presentan una oportunidad en sí mismos, teniendo en cuenta en creciente flujo de empresas españolas instaladas en la región y las nuevas rutas previstas de las aerolíneas (Emirates Airlines vuela Madrid y a Barcelona) y de los cruceros.

En el ámbito de los bienes de consumo duradero, como moda y confección, calzado, cosméticos y muebles, entre otros, el crecimiento de la demanda interna y del sector inmobiliario residencial, donde se aprecia un cambio de tendencia en la demanda (reposición frente a proyectos), junto con la especialización de Dubai como centro referencial de "ocio y compras", hacen que estos productos tengan buena vía de entrada al mercado local. No obstante, para el caso del textil y el calzado, el éxito radica en contar con marca renombrada y en el marco de un sistema de franquicias.

Después de la crisis de 2009, el sector público ha seguido realizando importantes inversiones en infraestructuras, proyectos petrolíferos, de gas y agua, donde existen oportunidades así como posibilidades de negocio para las ingenierías en las fases de definición y ejecución de los diversos proyectos. Estos incluyen plantas de producción petroquímica, generación por energía renovables, infraestructuras y diseño de transportes, etc.

Es en estos sectores, infraestructuras y energías renovables, donde se concentran principalmente los esfuerzos inversores de Abu Dhabi y Dubai. Para participar en los proyectos, son necesarias las alianzas con empresas locales, que buscan, en sus potenciales socios extranjeros, experiencia en gestión de proyectos y personal cualificado.



4. IMPORTACIÓN (RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR)

4.1. Tramitación de las importaciones

Sólo las empresas registradas dentro del territorio de EAU¹⁰, sin incluir zonas francas, y que cuenten con una licencia comercial ("trading licence") o industrial, pueden obtener un código de importación, que será el que permite cumplir con las formalidades aduaneras exigidas, sin tener que acudir a un "agente de aduanas".

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

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

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

4.2. Aranceles y Regímenes económicos aduaneros

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

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

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

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

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

Otras partidas sobre las que existen exenciones son las siguientes:

Importaciones de misiones diplomáticas en base de reciprocidad e Instituciones de Caridad.

Importaciones militares para las fuerzas armadas

¹⁰ Las empresas registradas en EAU pueden ser 100% emiratis o empresa mixta de mayoría local, con un mínimo del 51% local, 49% extranjero.

Efectos personales y de hogar de extranjeros que vienen a residir en el país, así como los que están en posesión de pasajeros sin naturaleza comercial.

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

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

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

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

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

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

4.3. Normas y requisitos técnicos

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

Los laboratorios de las respectivas municipalidades realizan análisis y pruebas de producto bien a petición del importador/distribuidor antes de proceder a su comercialización o bien de manera aleatoria por los servicios de inspección una vez ya introducidos en el canal de venta.

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

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

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

Sigue vigente la prohibición para exportar carne de vacuno y sus elaboraciones procedente de España. La prohibición fue impuesta en 2001 por los casos de Encefalopatía Espongiforme Bovina más conocida como la enfermedad de las "vacas locas". Las restricciones se dieron en un primer momento para todos los países de la Unión Europea. Actualmente se ha levantado para ciertos países como Países Bajos, Dinamarca, Irlanda y Reino Unido pero para España sigue vigente, debido a que el proceso de levantamiento exige que sean los inspectores a nivel GCC los que levanten la prohibición mediante una inspección en el país. Este viaje ya se ha producido y desde la Oficina Comercial seguimos a la espera de la resolución de los expertos que finalmente levante la prohibición.

Particularmente la carne una de las barreras más importante es la necesidad de contar con los certificados Halal¹¹, que aseguran que el alimento ha sido procesado siguiendo los preceptos recogidos en el Corán.

¹¹ En España los centros certificadores Halal reconocidos por el Consejo General de Municipalidades, órgano competente son :

- El Instituto Halal de Córdoba; <http://www.institutohalal.com/>



4.4. Regulación de cobros y pagos al exterior

En EAU existe una amplia libertad de movimiento de capitales y no existe control de cambios. Hay convertibilidad interna y externa de la divisa y se puede ser titular de cuentas en cualquier moneda importante. El Banco Central de EAU cuenta con disposiciones normativas sobre represión de blanqueo de capitales y se exige a las entidades de crédito informar cuando las operaciones aisladamente.

En cuanto a capacidad para ser titular de cuentas, sólo los nacionales emiratíes y los residentes pueden ser titulares de cuentas corrientes, en tanto que los no residentes sólo pueden ser titulares de cuentas de ahorro. Hay varias diferencias entre ambos productos; las más importantes consisten en que sólo se puede abrir póliza de crédito en cuenta corriente, así como proceder a libramientos de cheques.

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

4.5. Contratación Pública

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

Existen tres excepciones a la aplicación de esta ley:

- Esta ley no es de aplicación en las ofertas de compras y contratos públicos emitidos por el ministerio de defensa. Estas se regulan en el Decreto Nº12 de 1986.
- **La Ley de Ofertas Públicas** hace referencia **al suministro del gobierno federal** a nivel nacional y **no al de los gobiernos de cada emirato** a nivel individual. Por ejemplo, Abu Dhabi cuenta con su propio sistema de suministro, que requiere a los proveedores que tengan agentes comerciales o empresas locales registradas en el municipio de Abu Dhabi.
- En ciertos casos en los que los bienes o servicios son muy especializados o no son fáciles de conseguir, los diferentes organismos públicos solicitan ofertas

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

Existen en España otra serie de centros islámicos que ofrecen asesoramiento o certificados Halal, pero solo son los dos reflejados arriba los que se reconocen el Emiratos Árabes Unidos a día de hoy.

directamente a los fabricantes y productores más relevantes. Estas son licitaciones por invitación, ("tender cerrado"), haciendo saber datos del proyecto a empresas multinacionales presentes en E.A.U. durante varios años y con experiencia acumulada.

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

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

Los contratistas en la región del Golfo están forzados a soportar el riesgo del incremento de precios de los materiales. Muchos contratistas internacionales asumen que frente a un contrato que se ha convertido en económicamente inviable, pueden apoyarse en la doctrina legal de la imposibilidad y la fuerza mayor como razones legales suficientes para excusarse de terminar un trabajo, pero los tribunales aquí suelen insistir en la obligatoriedad de ejecutar completamente el trabajo contratado.

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

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

5. INVERSIONES EXTRANJERAS / INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

5.1. Marco legal

El régimen jurídico relativo a la inversión extranjera es muy restrictivo si se compara con los estándares de la Organización Mundial del Comercio. En Emiratos Árabes Unidos, la legislación impone a cualquier extranjero que desee invertir en el país a través de una sociedad asentada fuera de una "Zona Franca" que, como mínimo, el 51 por ciento del capital social sea propiedad de nacionales del país.

Actualmente, el marco regulador y legal favorece al local frente al inversor extranjero. No hay tratamiento nacional para los inversores en EAU y la propiedad extranjera de tierra y de acciones está restringida.

El gobierno está tomando medidas para disminuir la burocracia para inversiones extranjeras, y ahora les exige de obtener una tarjeta del Ministerio de Trabajo además del visado del Departamento de Inmigración. Los inversores ya no necesitan aparecer en persona para preguntar sobre la situación de sus solicitudes en Abu Dhabi. Un servicio automático, en árabe y en inglés, les permite recibir información sobre el estado de sus licencias para negocios, vía telefónica.

Las regulaciones para el establecimiento y marcha de los negocios en los EAU es compartida a nivel federal y de emiratos.

Hay tres leyes que afectan la inversión extranjera en EAU:

La **Ley Federal de Sociedades**¹², que se aplica a todas las compañías comerciales establecidas en los EAU, así como a las sucursales de oficinas de empresas extranjeras

¹² http://business.abudhabi.ae/egovPoolPortal_WAR/appmanager/ADeGP/Business?nfpb=true&pageLabel=p21402&lang=en

que operan en EAU. Las compañías establecidas en EAU requieren tener como mínimo el 51% de propiedad nacional. **Sin embargo, los beneficios pueden ser repartidos de forma diferente, cumpliendo con el máximo del 80% para la empresa extranjera y el 20% para el socio local.** Las sucursales de empresas extranjeras deben de tener un agente de servicios nacional, a menos que la compañía extranjera haya establecido su oficina a través de un acuerdo con el gobierno federal o de un emirato.

La Federal Industry Law estipula que los proyectos industriales deben tener un 51% de propiedad nacional. La ley también requiere que los proyectos sean administrados por un nacional o por un consejo de dirección con mayoría de nacionales. Existen exenciones de esta ley para proyectos relacionados con la extracción y refino de petróleo, gas natural y otras materias primas. También están exentos proyectos con poco capital de inversión, así como proyectos especiales gobernados por leyes especiales o acuerdos determinados. Sin embargo esta ley está siendo objeto de modificaciones por el momento (2012).

La Government Tenders Law determina que un suministrador, contratista o participante en un concurso ("tender") con relación a proyectos federales debe ser un nacional, o una compañía en la cual los nacionales tengan una participación de un 51% del capital, o bien una entidad extranjera representada por un distribuidor o agente. En consecuencia, las compañías extranjeras que deseen presentarse a un proyecto federal, deben entrar en joint-venture o arreglo de agencia con un nacional. Las ofertas en concursos federales deben venir acompañadas de una garantía de oferta por un 5% ("bid bound") del valor de la oferta. Si bien los bienes y servicios no son disponibles localmente, las entidades del gobierno federal sacan el concurso abierto a la competencia internacional.

5.2. Repatriación de capital/control de cambios

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

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

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

Transferencias de saldos de cuentas de ahorro/corrientes y depósitos (incluidos intereses).

Transferencias de importes procedentes de venta y liquidación de valores.

Transferencias de importes procedentes de liquidación de activos de sociedades.

Transferencias de rentas del trabajo o por actividades profesionales.

Pagos mediante libramientos de cheques.

5.3. Incentivos a la inversión

Según se ha anticipado en el apartado anterior, el establecimiento de zonas francas (free zones) es el principal incentivo a la inversión que existe en EAU. El principal atractivo es la posibilidad de ostentar el 100 por ciento del capital social por parte de un extranjero.

Además existen otros incentivos en las diversas zonas francas:

La repatriación de capitales no está sujeta a ningún tipo de gravamen.

No hay restricciones o retrasos en la importación o exportación ya sea de EAU Dirhams o divisas extranjeras por nacionales o extranjeros, salvo para el caso de la divisa israelí y las de aquellos países sancionados por Naciones Unidas.

La no existencia de impuestos en la actualidad y compromisos de no establecimiento de los mismos durante largos periodos de tiempo,(15 primeros años, prorrogables en 15 más),

Facilidades para la implantación (gestión de la obtención de licencias o contratar trabajadores)

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

EAU se precia de estar dotado de un sistema fiscal totalmente laxo. Esto es parcialmente cierto, ya que no existe ningún impuesto sobre la renta de las personas físicas y el de sociedades se limita a sólo dos sectores de actividad (financiero y petrolífero). Sin embargo, en los últimos años han ido apareciendo distintos impuestos indirectos, así como numerosas tasas que constituyen unos costes ocultos, especialmente para aquellas de nueva creación.

El sistema impositivo contempla un tramo federal y otro emiratí.

No hay impuesto sobre sociedades, salvo para sucursales de bancos extranjeros (a nivel emiratí) y para empresas relacionadas con actividades petroquímicas. Tampoco existe impuesto sobre la renta de las personas físicas.

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

No obstante lo anterior, y como se ha mencionado anteriormente, cada emirato establece impuestos sobre los concesionarios de explotaciones petrolíferas, según el concreto acuerdo de concesión estipulado. Además, en Dubai y en otros emiratos se han establecido impuestos sobre determinados bienes y servicios (por ejemplo venta de bebidas alcohólicas, facturas de hoteles y restaurantes y alquileres de viviendas).

5.4. Establecimiento de empresas

5.4.1. Tipos de sociedades

1- FILIAL

La constitución de una filial podrá estar sujeta a:

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

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

La gran mayoría de las empresas extranjeras que deciden establecer una filial en EAU optan por la Limited Liability Company dado que no existe restricción alguna en cuanto a

la nacionalidad de los accionistas o del equipo directivo y, además, no requiere capital mínimo (desde el 10 de Agosto de 2009). La principal limitación de este tipo de empresas radica en la necesidad de contar con un socio local que disponga de al menos el 51% del capital social de la empresa. No obstante, es posible incluir determinadas cláusulas en los estatutos con el fin de proteger los intereses del accionista minoritario:



- Derecho a designar al equipo directivo incluido al Director General de la empresa.
- Derecho a veto en las decisiones de mayor calado
- Distribución de beneficios mayor al 49% de los beneficios empresariales, **máximo del 80% para la empresa extranjera y 20% para el socio local**
- En caso de liquidación de la compañía, asegurarse parte de los activos de la compañía.

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

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

Empresas sujetas al "UAE Civil Code" :

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

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

La formula escogida por la mayoría de las empresas extranjeras dentro de esta modalidad es la de "Professional services company". Es la más apropiada para llevar a cabo servicios de ingeniería, medicina y consultoría. El principal punto a favor es que el inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad aunque debiéndose designar un agente de servicios local que actuaría como "esponsor". La labor de éste, básicamente consiste en intermediar con las autoridades locales a la hora de obtener licencias, visados, etc, sin llegar a tener ningún tipo de participación en el capital social de la empresa, ni poder en la toma de decisiones. Generalmente cobra una cantidad fija. La gran desventaja de este tipo de sociedad es que no tiene personalidad jurídica propia, sino que va unida a la personalidad jurídica de los socios que la componen. Ello implica que los socios responderían con sus propios bienes en caso de insolvencia. Esta fórmula es muy poco utilizada por los inversores extranjeros que se instalan en EAU.

Sin embargo, la "Commercial Companies Law" contiene artículos que, al parecer, entran en contradicción a este respecto, de forma que las opiniones jurídicas sobre la legalidad o no de tal distribución están también encontradas. En la práctica, parece que ha habido casos en que tales distribuciones "asimétricas" de beneficios se han aprobado oficialmente y otros casos en que no.

Si el socio extranjero es una persona jurídica, deberán prepararse una serie de documentos notariales de la empresa matriz en su país de origen:

- Certificado del Registro Mercantil

- Estatutos de la empresa
- Acta del Consejo que contenga la decisión de establecer una filial en el Emirato de Dubai y nombrando a un representante
- Poder notarial a favor de dicho representante.

Dichos documentos deben ser traducidos al inglés por un traductor jurado, así como debidamente legalizados por las autoridades españolas competentes y sellados por la Embajada de EAU en Madrid y el Ministerio de AAEE de EAU en Dubai. En este sentido, se recomienda contactar con dicha Embajada para averiguar el procedimiento adecuado para cada documento.

Posteriormente, y puesto que el idioma oficial de EAU es el árabe, la traducción jurada al inglés deberá ser traducida al árabe por un traductor jurado en EAU, que esté registrado con el Ministerio de Justicia de EAU.

2- SUCURSAL ("Branch")

Prácticamente igual que la "Oficina de Representación", y basada en los mismos artículos (313 - 316) de la Commercial Companies Law, pero puede generar facturas y firmar contratos.

La Sucursal es dueña de sus activos y es "sponsor" de sus empleados, aunque necesita de un "agente de servicios" (no agente comercial) a efectos burocráticos.

Esta modalidad permite también operar fuera de la Zona Franca, manteniendo el 100% del control del establecimiento.

Hay una práctica - o resolución - del Ministerio de no permitir que las Sucursales (Branches) importen de la matriz - ni de otra empresa - excepto si es para re-exportar o si la exportación es "altamente técnica". Se han dado algunos casos excepcionales en los que la sucursal ha obtenido autorización para importar sin darse ninguno de esos dos supuestos. Hay que señalar que para vender en EAU cualquier mercancía importada, aparte del permiso de importación expedido por el Ministerio de Economía, es necesario disponer de un contrato de agencia comercial bien con un distribuidor local o con un agente comercial emiratí.


A parte de los documentos mencionados para la LLC, el Ministerio de Economía también requiere las cuentas auditadas de la empresa madre de los dos últimos años y, según las actividades para las que se quiere crear la sucursal, a veces también es necesario presentar información sobre proyectos de la empresa matriz realizados y en curso.

Esta opción no requiere capital mínimo en Dubai. Tampoco requiere socio mayoritario local, pero se debe firmar un contrato con un "agente de servicios local" que simplemente prestara servicios de gestión y tramitación de documentos ante las autoridades a cambio de una retribución anual con base en los beneficios o facturación que realice la sucursal, según las partes acuerden.

Para establecer una sucursal u oficina de representación en EAU se requiere de un agente de servicios ("service agent")¹³, que puede ser un ciudadano emiratí o una compañía de propiedad 100% emiratí. Es una figura distinta a la de agencia comercial, ya que el agente de servicios en ningún caso, podrá participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Los servicios contractuales suelen incluir servicios específicos como la tramitación de las comunicaciones con los departamentos gubernamentales para facilitar los visados del personal extranjero o la realización de otros asuntos administrativos. Su remuneración es una cuestión puramente contractual entre el agente de servicios y la empresa extranjera, suele ser anual y estará influida por el número de servicios prestados, el nivel de facturación o el volumen de ventas. Este acuerdo puede ser terminado en cualquier momento de acuerdo a las condiciones del mismo, sin obligación de indemnización o compensación pecuniaria.

¹³ Hay modelos de contratos con agentes de servicios en las empresas de reprografía (denominadas "typing offices") que suelen estar próximas a los diferentes organismos públicos.

Los pasos a seguir a la hora de abrir una Sucursal u Oficina de Representación en EAU son los siguientes:

- 
- Solicitar la licencia de actividad, (para lo que hay que presentar el contrato con el agente de servicios), ante el departamento de economía del emirato en el que se desee operar, ya que el Departamento de Economía a nivel federal no tiene competencias en esta materia.
 - Enviar la solicitud especificando el tipo de actividad que la oficina o sucursal estará autorizada a realizar en los Emiratos Árabes Unidos, al Federal Foreign Companies Committee para su aprobación.
 - Una vez finalizado esto, el departamento de economía de cada Emirato emitirá la licencia, especificando la actividad que puede practicar la compañía extranjera.
 - Por último, la sucursal u oficina de representación deben ser registradas ante la Cámara de Comercio e Industria del emirato correspondiente en el que se haya solicitado la licencia.

Los documentos¹⁴ necesarios para abrir una sucursal son los siguientes:

- Registro Mercantil de la compañía (denominado "good legal standing of the company").
- Memorándum y estatutos de la compañía.
- La resolución de la junta de la compañía autorizando la apertura de una sucursal y nombrando a su representante legal.
- Un poder de la compañía autorizando y nombrando al representante de la compañía, que actuará en su nombre para el establecimiento de la sucursal.

Todos estos documentos deberán estar:

- Acreditados ante notario público en su país de origen.
- Legalizados por el Departamento de AAEE del país de origen.
- Autenticados por la Embajada de EAU en ese país.
- Autenticados por el Departamento de AAEE de EAU a su llegada a EAU.
- Traducidos al árabe por un traductor registrado por el Ministerio de Justicia y sellado por el Ministerio de Justicia.

3- OFICINA DE REPRESENTACIÓN

Su base legal es la "Commercial Companies Law" ya citada, capítulo 11, artículos 313 a 316, la misma que para las "Sucursales" ("Branches") que se tratan en 5.4.2(3)

En la práctica, las labores que realiza una oficina de este tipo son de prospección de mercado, establecimiento de relaciones con clientes y cursado de pedidos a la matriz.

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

No puede facturar ni firmar contratos, pero puede promover los productos de la empresa exportadora, y tiene la ventaja de requerir solamente un "agente de servicios" (no agente comercial) a efectos de tramitación burocrática, permaneciendo su control al 100% en manos del exportador.

Puede establecerse fuera de Zona Franca aunque, según informes, su tramitación es (en términos relativos) algo cara y lenta. Para la apertura de una Oficina de Representación se presenta necesaria la contratación de un "agente de servicios" nacional. Es una figura distinta a la de agencia comercial, ya que el agente de servicios en ningún caso, podrá

¹⁴ Todos los documentos tienen que estar legalizados por la Embajada de EAU en España.

participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Los servicios contractuales suelen incluir servicios específicos como la tramitación de las comunicaciones con los departamentos gubernamentales para facilitar los visados del personal extranjero o la realización de otros asuntos administrativos. Su remuneración es una cuestión puramente contractual entre el agente de servicios y la empresa extranjera, suele ser anual y estará influida por el número de servicios prestados, el nivel de facturación o el volumen de ventas. Este acuerdo puede ser terminado en cualquier momento de acuerdo a las condiciones del mismo sin obligación de indemnización o compensación pecuniaria.

4- ESTABLECIMIENTO EN ZONA FRANCA

El principal atractivo que presentan las cerca de 30 zonas francas que existen en Emiratos radica en la no necesidad de contar con un socio emiratí para formar una sociedad local. Otros de los atractivos son la agilidad en el proceso de obtención de las licencias y la centralización de todas las labores burocráticas a través de la propia autoridad de la zona franca.

Entre los principales inconvenientes estaría el coste, por lo general más elevado que establecerse fuera de zona franca. (Este punto es relativo dado que depende de la zona franca que escoja el inversor) y el hecho de que, desde la propia zona franca, no es posible vender directamente al cliente final, sino que se ha de hacer mediante contratos de agencia o distribución. Tan solo está permitida la venta a aquellas empresas que tengan código de importación o, en definitiva, una trade licence que les permita despachar la mercancía. La empresa tampoco puede desplazar a ninguno de sus trabajadores fuera de la zona franca (p.e. instalación de un software a un cliente) sino que tendría que recurrir a la subcontratación. No obstante, es práctica común que, sobre todo en empresas de servicios, que algunas de las actividades se acaben llevando a cabo fuera de la zona franca.

Las zonas francas en la mayoría de los casos, tienen carácter sectorial (con objeto de crear "clusters" a medio y largo plazo) y además suelen disponer de regulación propia en áreas específicas. En algunos casos, ésta dista de las propias leyes del gobierno federal. Por ejemplo, Dubai Internacional Financial Center (DIFC), tiene su propia legislación en materia de "corporate law", ley de contratos y legislación laboral, así como su propio sistema judicial.

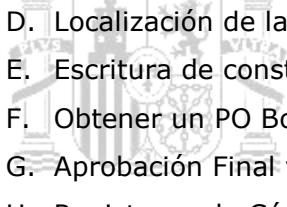
Una entidad establecida en zona franca podrá adoptar una de las siguientes formas jurídicas:

- **Free Zone Company (FZCO).** Con personalidad jurídica propia. Entre dos y cinco accionistas y un capital mínimo que suele oscilar entre 500.000 AED y 1.000.000 AED. Este capital, no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente.
- **Free Zone Establishment (FZE).** Con personalidad jurídica propia. Un solo accionista y un capital mínimo requerido que oscila entre 500.000 AED y 1.000.000 de AED dependiendo de la zona franca en la que se instale la empresa. Este capital, no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente.
- **Sucursal o branch:** No requiere capital mínimo. Mismas implicaciones que la branch fuera de zona franca al no tener personalidad jurídica.

5.4.2. Constitución de sociedades

Los pasos genéricos que hay que dar para la constitución de una sociedad (LLC) son los siguientes:

- A. Obtención de la Aprobación Inicial
- B. Registro del "Trade name"
- C. Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente

- 
- D. Localización de la empresa y firma del contrato de lease
 - E. Escritura de constitución de la sociedad (Memorandum of Association)
 - F. Obtener un PO Box y una línea telefónica
 - G. Aprobación Final y certificado de registro
 - H. Registro en la Cámara de Comercio del Emirato correspondiente

5.4.3. Joint ventures, socios locales

"Joint Ventures" o "Special Simple Partnership"

Contemplado en el capítulo 4 de la "Federal Law No. 8 de 1984 as amended vide Federal Law No. 13 of 1988", o "Commercial Companies Law"¹⁵.

Funciona en base a un contrato por el que el socio local tiene el 51% de las acciones, pero en el que el dividendo puede distribuirse de acuerdo a un porcentaje distinto, ó, forzando la ley, en base a una cantidad fija a pagar al socio local (se fija un porcentaje pero estableciendo al mismo tiempo un mínimo y un máximo en cifras absolutas que son la misma cantidad).

Es un sistema conveniente para:

Investigación inicial del mercado, con vistas a establecerse en EAU o retirarse.

Proyectos específicos, hasta su término.

El socio extranjero trata con terceros bajo (usando) el nombre del socio local. Es una fórmula legal bajo la que el local asume toda la responsabilidad, a menos que la joint-venture se conozca públicamente (el "conocimiento público" es un concepto no bien definido).

5.5. Propiedad industrial

La protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual está recogida en la Ley Federal 37 de 1992. Esta ley, que ha sido repetidamente modificada, permite que las marcas que se registren tengan un periodo de protección de 10 años, renovable a otros 10. Todos los bienes y servicios según la categoría fijada en el Acuerdo de Niza se pueden registrar en EAU.

6. SISTEMA FISCAL

6.1. Estructura general

En **general no hay imposición** sobre el beneficio de Sociedades ni sobre la renta, ni Impuesto sobre el Valor Añadido, si bien se viene hablando recurrentemente de establecerlo.

En la práctica sólo pagan impuestos: las sucursales de bancos extranjeros (20% s/beneficios), las empresas extranjeras que explotan recursos petrolíferos, gas y petroquímicos (50% s/beneficios) y las empresas de hoteles y courier.

El impuesto que se aplica a las sociedades que realizan actividades relacionadas con el petróleo y el gas, establecido de manera independiente según el emirato. En Abu Dhabi,

¹⁵ http://business.abudhabi.ae/egovPoolPortal_WAR/appmanager/ADeGP/Business?nfpb=true&pageLabel=p21402&lang=en

ese impuesto se aplica de conformidad con el Decreto relativo al Impuesto sobre la Renta de Abu Dhabi de 1965. El impuesto se aplica a un tipo de entre el 55 y el 85 % según la producción. El Consejo Supremo del Petróleo otorga incentivos fiscales a las empresas que considera beneficiosas para Abu Dhabi, por ejemplo, promoviendo su desarrollo económico, la inversión, la transferencia de tecnología y la formación de nacionales de los EAU.

Aunque, como hemos dicho, ni los individuos ni las empresas que llevan a cabo negocios en EAU pagan imposición directa sobre beneficios, sí pueden pagar impuestos indirectos y honorarios tales como: cargos por servicios (10-15% sobre facturas hoteles y 30% sobre compras de alcohol en las tiendas de licores autorizadas); honorarios por emisión de licencias que deben pagarse como cantidad fija para obtener permiso que permite ejercer una actividad (en Dubai además hay que pagar anualmente un 5% sobre la renta pagada por la oficina donde se ejerce la actividad); honorarios de empleo y inmigración, al Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para la aprobación de los permisos y visados de trabajo del personal extranjero de la empresa; honorarios por casa, que obliga a los inquilinos extranjeros a pagar un 5% sobre la renta anual pagada por alquiler (se cobra a través de las cuentas del agua y electricidad de DEWA, mientras los dueños de propiedades inmobiliarias deben de pagar un 0,5% sobre el valor de sus propiedades cada año).

6.2. Sistema impositivo

El sistema tributario emiratí se caracteriza por el fuerte peso de la tributación indirecta y su descentralización (cada emirato tiene sus propias competencias en materia fiscal) tanto en capacidad normativa como de recaudación.

El sistema tributario emiratí está compuesto básicamente por las siguientes figuras:

Tasas, que tienen un gran peso recaudatorio.

Precios públicos para una amplia gama de servicios.

Aranceles sobre los productos importados.

Recargos sobre servicios.

Gravámenes sobre beneficios de determinadas actividades (finanzas, hostelería, gas, petróleo, agua y electricidad).

6.3. Impuestos

6.3.1. Sociedades

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

Los tipos de gravámenes aplicados varían dependiendo del emirato y el tipo de actividad, siendo el máximo un 50% para beneficios de empresas de hidrocarburos a un 10% para hoteles.

En las zonas francas las empresas gozan, además del control del 100% de su capital, con exenciones fiscales.

Tampoco se gravan los dividendos que reparten las sociedades ni los rendimientos de depósitos, cuentas corrientes y activos financieros.

6.3.2. Renta personas físicas

No hay.

6.3.3. IVA

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

6.3.4. Otros

Existen recargos que recaudan las municipalidades sobre facturas de hoteles y restaurantes. Los tipos aplicables van desde el 10% (Dubai) al 15% (Abu Dhabi). Igualmente se aplican recargos sobre los montos de los contratos de alquiler.

6.4. Tratamiento fiscal de la inversión extranjera

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

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

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

A pesar de su escasa (o nula) imposición sobre la renta personal y de las empresas, EAU ha cerrado numerosos Convenios para Evitar Doble Imposición. Un Convenio de esta naturaleza con España está en vigor desde Marzo de 2006.

7. FINANCIACIÓN

7.1. Sistema financiero

En EAU hay tres mercados de valores: el Mercado Financiero de Dubai (DFM), la Bolsa de Valores de Abu Dhabi (ADX) y el NASDAQ de Dubai (anteriormente la Bolsa Financiera Internacional de Dubai (DIFX)). El NASDAQ de Dubai forma parte de la zona franca del Centro Financiero Internacional de Dubai (DIFC), en tanto que el DFM y la ADX son ambos mercados de valores "territoriales". Además de esos mercados de acciones y bonos, los EAU tienen la Bolsa de Oro y Productos Básicos de Dubai (DCGX), que comercia en derivados financieros, y la Bolsa Mercantil de Dubai (NYMEX), que es la primera bolsa internacional de futuros de energía y productos básicos del Oriente Medio.

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

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

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

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

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

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

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

Ejecución de la política monetaria.

Emisión y puesta en circulación del dinero de curso legal.

Inspección de las entidades de crédito.

Regulación del sistema financiero en EAU

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

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

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

El Banco Central de EAU.

Los Bancos comerciales tanto nacionales como extranjeros.

Sucursales de bancos extranjeros.

La Banca Islámica.

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

Las compañías de seguros (convencionales e islámicas).

Las sociedades de inversión.

Los fondos soberanos.

Dubai Internacional Financial Centre (DIFC).

Sociedades de Financiación.

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

La Bolsa Mercantil de Dubai (NYMEX)

Listado de bancos en EAU:

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

7.2. Líneas de crédito, acuerdos multilaterales de financiación

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

7.3. Acuerdo de cooperación económico-financiera con España

Los principales acuerdos firmados entre EAU-España son los siguientes:

El Convenio para evitar la Doble Imposición y prevenir evasión fiscal en materia de impuestos sobre la Renta y sobre el Patrimonio, firmado en Abu Dhabi el 5 de marzo de 2006.

El 24 de mayo de 2008 con ocasión de la Visita de Estado de SM el Rey, se firma un Memorando de Entendimiento para constituir una Comisión Mixta de Asuntos Económicos entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Ministerio de Comercio Exterior y se dota con cargo a la línea FEV con 5 M€ para financiar proyectos de energías renovables, turismo, medio ambiente y transporte. En noviembre de 2009 se firma un acuerdo para la Ampliación del MOU con cargo a la línea FEV, dotándolo con 5 M€ adicionales. La iniciativa está siendo canalizada a través de Masdar, sociedad pública cuyo objeto es crear sociedades y proyectos en el área de las energías renovables y limpias que contribuyan al desarrollo económico y tecnológico del Emirato de Abu Dhabi.

Asimismo, se ha firmado un Memorando de Entendimiento entre la Comisión Nacional del Mercado de Valores y SCA (Autoridad de Supervisión de Valores y Materias Primas de los Emiratos Árabes) para mejorar la protección de los inversores y la integridad de los mercados.

En el ámbito empresarial, se ha creado el Comité Bilateral de Hombres Negocios Hispano-Emiratí, firmado entre la CEOE y la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de EAU (enero 2011).

8. LEGISLACIÓN LABORAL

La población en los EAU es de aproximadamente 7,1 millones, según las últimas estimaciones del EIU, Economist Intelligence Unit. Más del 85% de los residentes son extranjeros, y aproximadamente un 98% de los trabajadores del sector privado son de nacionalidad extranjera. En este marco, el Gobierno federal y de los diferentes emiratos, están inmersos en un proceso de emiratización de la mano de obra; aunque que por el momento la contratación obligatoria de nacionales se ha limitado a algunos sectores muy concretos, como el bancario y los seguros.

La legislación laboral¹⁶ no cubre y por lo tanto no protege, a los empleados gubernamentales, servicio doméstico, ni tampoco a los agricultores.

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

Las empresas tienen dentro de su personal la figura de un Public Relations Officer (PRO), que se encarga de tramitar el papeleo ante el Ministerio de Trabajo y Departamento de Inmigración, como representante autorizado de la compañía.

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

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

Desde el 1 de octubre de 2004, el Ministerio de Empleo exige que en las ofertas de trabajo se mencione el puesto y el salario asociado al mismo a la hora de procesar el

¹⁶ UAE Labour Law N°8/1980, enmendada 2001, http://www.dag.gov.ae/sitecollectionimages/content/pubdocs/uae_labour_law_eng.pdf.

visado del empleado. Esta medida pretende responsabilizar en mayor medida a las empresas contratantes de los visados que solicitan.

Los únicos cargos que debe de afrontar el empleador son los derivados de las formalidades relativas a los requeridos permisos y visas (Carta de Trabajo, pruebas médicas, Carta de Salud, Visa, etc). Una Ley de Abu-Dhabi de septiembre 2005 obliga al empleador a proveer una cobertura de seguro medico que cubre a su mujer y tres hijos menores de 18 años, pero solo se aplica en Abu-Dhabi. Si un accidente o enfermedad impide al empleado realizar su labor, el empleador debe compensar al trabajador. Si el accidente o enfermedad resulta en muerte, se debe compensar a su familia con 24 meses de su remuneración básica con tal que esa compensación esté entre 18000 dhs y 35000 dhs.

8.1. Contratos

Cuando se acepta un puesto de trabajo en Emiratos Árabes, el trabajador debe recibir un contrato formal por parte del empleador, estableciendo las condiciones del puesto, el salario y los posibles beneficios que recibirá el empleado al margen del salario. Entre estos beneficios, se encuentran la contribución al pago del alojamiento, el medio de transporte y, en su caso, el precio de la educación de los hijos. El contrato establecerá las condiciones de terminación del contrato por cada una de las partes (empleado y empleador). Asimismo, los contratos pueden tener una fecha de finalización fijada, o bien esta fecha puede dejarse abierta. En el caso de que la fecha esté especificada, el contrato puede renovarse una vez concluido, con el acuerdo de ambas partes y de forma automática.

8.2. Trabajadores extranjeros

Hay un gran número de trabajadores cualificados de nacionalidad extranjera. Sin embargo, el país recibe también un enorme número de trabajadores no cualificados entre los que se cuentan más de 200.000 sirvientes domésticos, la mayoría procedentes del sur y sudeste asiático, y un número aún mayor de trabajadores para labores manuales (hombres) del sur de Asia. Éstos compiten activamente por estos puestos de trabajo, por los que existe una gran demanda.

8.3. Salarios, jornada laboral

La jornada laboral "normal" es de 8 horas diarias y una semana laboral de seis días. Sin embargo, se dan muchas variaciones al respecto (por ej: empleados de hotel y dependientes de tiendas tienen una jornada de nueve horas) La ley establece un mínimo de 24 días de vacaciones al año, más 10 días festivos nacionales y religiosos, 45 días por maternidad y 90 días por enfermedad (con salario completo para los 15 primeros días). No existe un sueldo mínimo establecido, sino que el salario se rige por la oferta y la demanda. Los contratos pueden ser de dos tipos: a término fijo con un máximo de duración de cuatro años y por tiempo ilimitado.

8.4. Relaciones colectivas; sindicatos; huelga

Los sindicatos están totalmente prohibidos en Emiratos Árabes. El país no ha ratificado los artículos 87 y 98 de las Convenciones de la Organización Internacional del Trabajo, referentes a los pactos laborales colectivos. En el año 2006, se iniciaron algunos movimientos aperturistas en este sentido, con una propuesta a la legislación laboral existente, pero no ha habido avances en el mismo. El país anunció el 30 de marzo de 2006 un plan de enmienda a su ley laboral, que permitiría a los trabajadores de Emiratos Árabes formar y unirse a sindicatos, llevar a cabo huelgas y participar en pactos colectivos con los empleadores. Este anuncio se hizo en un clima de creciente protesta por parte de los trabajadores emigrados sobre las duras condiciones de trabajo que afrontan en el país, incentivado a su vez por la presión de los organismos internacionales. A pesar de ello, actualmente la situación con respecto a los sindicatos no ha cambiado.

8.5. Seguridad social

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

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

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

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

9. INFORMACIÓN PRÁCTICA

9.1. Costes de establecimiento

El catálogo de Costes de Establecimiento en EAU 2011 esta disponible tanto en el Portal Icx como en el de nuestra Oficina. Adjuntamos los link a ambas páginas para que lo podáis comprobar:


Portal Icx:

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_65926238_7107420_0,00.html?codPais=AE&buscar.x=24&buscar.y=11

Web Oficina Comercial:

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomeres/0,5310,5280449_5299367_5287111_4088979_AE,00.html

<http://www.dubaied.gov.ae/English/eServices/default.aspx><http://www.dubaied.gov.ae/English/eServices/default.aspx>

CONSTITUCIÓN DE UNA FILIAL	
Concepto	Costes típicos
Aprobación del nombre de la compañía 	100 AED para la solicitud inicial (tarda un día). La reserva del nombre de la compañía costará 200 AED. 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
Preparar, autenticar y aprobar Memorando de Asociación	Coste: 0,25% del capital (para 3 copias del Memorando de Asociación) con un máximo de 10.000 AED por este concepto. Cada copia adicional (opcional) cuesta 5 AED. Tarda aproximadamente 1 día. No hace falta cita previa, pero es posible que el usuario tenga que esperar varias horas en la oficina del notario, reatrasándose su tramitación.
Registro de la compañía en el Departamento de Desarrollo Económico correspondiente y obtención de la licencia de comercio	La empresa tendrá que registrarse ante la autoridad competente del emirato donde vaya a establecerse. El "Department of Economic Development" (DED) es la autoridad en cada uno de los siete emiratos. La licencia tendrá que ser renovada anualmente. Tasas: 5% del valor del contrato de alquiler de la oficina, entre 1.000 AED y 3.000 AED en concepto de tasa de basuras, 480 AED por el registro, y 500 AED por la aprobación del consejo
Registro en la Cámara de Comercio del emirato correspondiente	El registro es obligatorio y tarda 2 días. Las tasas en la Cámara de Comercio de Dubai son 1.200 AED. En el caso de que la empresa se encuentre en alguna zona franca serán 2.200 AED. En el emirato de Abu Dhabi el coste depende de la actividad, pero normalmente el coste es menor, de 500 AED. El registro deberá ser renovado anualmente.
Preparación de la oficina	La oficina dispondrá de un rótulo comercial en inglés y en árabe, y será inspeccionada por la autoridad de incendios local. Coste: 1.000 AED
Obtención de la tarjeta de establecimiento	El propietario de la compañía o una persona autorizada tendrá que solicitar al Ministerio de Trabajo la tarjeta de establecimiento (establishment card) tras obtener la licencia de comercio. Coste: 2.000 AED. Se expide el mismo día de su solicitud.
Servicio de traducción jurada/legalización documentaria	No existe. Si se quiere presentar un documento legalizado desde España tendrá que presentarse en el Ministerio de Asuntos Exteriores español y sellarlo en la Embajada de EAU en España
Servicio de asesoramiento jurídico	2.500 AED/ hora (tarifa básica), 2.700 AED/ hora (promedio). Varía notablemente según despacho de abogados
Otros	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 Registro empleados en el Ministerio de Trabajo – Registro en Seguridad Social: gratuito

Consultar: www.doingbusiness.org

DED: Departamento de Desarrollo Económico de Dubai.

Concepto	Tiempo estimado de los procesos de constitución de una filial
Registro de sociedades	15 días
Alta de la actividad	No hay un procedimiento como tal de alta
Total de los procesos	54 -150 días aproximadamente todos los procedimientos de constitución. La publicación del registro por parte del Ministerio de Economía (Federal) puede llevar varios meses. Depende del sector (por ejemplo, con las ingenierías el proceso es sensiblemente más complicado)


CONSTITUCIÓN DE UNA SUCURSAL

Concepto	Costes típicos
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía y Comercio	Este es un paso previo no requerido en el caso de las filiales y que puede extenderse en el tiempo varios meses. Dependiendo de la actividad se puede requerir la aprobación de otras autoridades gubernamentales. Supondrá un coste variable de los procedimientos ministeriales y un coste en cuanto a la preparación de documentación solicitada
Resto de costes de constitución	Iguales que en el caso de la filial, mismos pasos a completar con los mismos costes. Para ello no obstante tendremos que obtener las autorizaciones pertinentes antes mencionadas.
Pago anual a agente	Obligatorio. Este agente deberá ser una persona física o jurídica local que se encargará de los procedimientos burocráticos y registrales. Suele tener un sueldo fijo anual por sus servicios. Varía mucho dependiendo de la importancia del agente
Gastos bancarios emisión garantía	Variable

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 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	

CONSTITUCIÓN DE UNA OFICINA DE REPRESENTACIÓN

Concepto	Costes típicos
Registrarse en el Registro de Compañías Extranjeras del Ministerio de Economía y Comercio	Este es un paso previo no requerido en el caso de las filiales y que puede extenderse en el tiempo varios meses, aunque normalmente no tanto como en el caso de las sucursales. Dependiendo de la actividad se puede requerir la aprobación de otras autoridades gubernamentales. Supondrá un coste variable de los procedimientos ministeriales y un coste en cuanto a la preparación de documentación solicitada
Resto de costes de constitución	Iguales que en el caso de la filial, mismos pasos a completar con los mismos costes. Para ello no obstante

	tendremos que obtener las autorizaciones pertinentes antes mencionadas
Pago anual a agente	Obligatorio. Este agente deberá ser una persona física o jurídica local que se encargará de los procedimientos burocráticos y registrales. Suele tener un sueldo fijo anual por sus servicios. Varía mucho dependiendo de la importancia del agente

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.
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		
Concepto	Costes típicos	Tiempo estimado de los procesos
Registro de patentes	2.000 AED registro; 450 AED publicación	4 - 5 años (20 años de protección)
Registro de marca	10.000 AED - 12.000 AED por categoría	10 - 12 meses (10 años de validez)
Registro de propiedad inmobiliaria	-	-
Nombre comercial	2.330 AED - 8.000 AED	-
Fuentes: Department of Economic Development of Dubai (DED), Chamber of Commerce of Dubai		

9.2. Información general

9.2.1. Formalidades de entrada y salida

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

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

9.2.2. Hora local, vacaciones y días festivos

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

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

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

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

9.2.3. Horarios laborales

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

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

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

9.2.4. Comunicaciones con España

Desde el Julio de 2012, Emirates Airlines (compañía de Dubai) realiza dos vuelos directos y diarios Dubai-Madrid y un vuelo directo Dubai-Barcelona. Además, tanto el aeropuerto Dubai como el de Abu Dhabi tienen una amplia oferta de vuelos a Europa (Londres, Roma, París, Frankfurt, Doha, Estambul, etc)

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

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

9.2.5. Moneda

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

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

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

9.2.6. Lengua oficial y religión

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

9.3. Otros datos de interés

Legislación sobre drogas y alcohol

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

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

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

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

Tradiciones y costumbres locales

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

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

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

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

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

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

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

9.4. Direcciones útiles

9.4.1. En España

9.4.1.1. Representaciones oficiales

Embajada de Emiratos Árabes Unidos en Madrid

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

9.4.1.2. Otras

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

9.4.2. En el país

9.4.2.1. Representaciones oficiales españolas

Embajada de España en Emiratos Árabes Unidos

Hamdan Street

PO Box 46476

Abu Dhabi

Tfno: 00971 02 626 9544

embespae@mail.mae.es

Oficina Económica y Comercial de España

Emirates Towers, 26B y 26C

PO Box 504929

Dubai

Tfno. 00971 04 3300110

dubai@comercio.mityc.es

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

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

9.4.2.2. Principales organismos de la Administración pública

El artículo 120 de la Constitución estipula que la Federación de Emiratos Árabes cuenta con las siguientes autoridades legislativas y ejecutivas:

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

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

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

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

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

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

9.4.2.3. Organizaciones industriales y comerciales

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

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

Las más importantes son:

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

Cámara de Comercio e Industria de Abu Dhabi. www.abudhabichamber.ae, Tel: 02 6214144

Cámara de Comercio e Industria de Sharjah. www.sharjah.gov.ae, Tel: 06 5302222

9.4.2.4. Sanidad

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

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

9.4.2.5. Hoteles

Los hoteles, sobre todo los de alto nivel, son a su vez centros de reunión y ocio, con servicios tales como bares, restaurantes y discotecas. Muchos de ellos poseen recintos privados de playa, y cuentan con un flujo permanente de taxis a la entrada. Dentro de los hoteles, predominan los de cinco estrellas y super-lujo, marcando una tendencia que se

intensificará en los próximos años. Existen también hoteles de menor rango, pero de buen nivel, que generalmente no están en primera línea de playa (**Hotel Meliá**, Ibis, Eassyhotel, Novotel, Premier Inn, etc).

A diferencia de lo que ocurre en Europa, la temporada alta coincide con el invierno y la actividad ferial y de negocios (octubre a junio), siendo temporada de baja ocupación los meses de verano y el Ramadán. En los meses de temporada baja las tarifas de los hoteles pueden bajar hasta un 50% sobre el precio ordinario.

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

9.4.2.6. Otros: prensa, alquiler de coches, etc.

Los principales diarios son Gulf News, The National, Emirates Business 24/7 y Khaleej Times. A su vez, existe una amplia diversidad de medios económicos, entre los que destaca el Middle East Economic Digest (MEED). La prensa sectorial está muy desarrollada y cuenta con un elevado grado de especialización; en este campo, destacan las muchas publicaciones sectoriales del grupo editor ITP, cuyas revistas se distribuyen en todos los países del Consejo de Cooperación del Golfo.

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

9.4.3. Guía de direcciones locales de Internet de interés

Gobierno de EAU

Gobierno Federal de EAU

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

Página Oficial del Ministerio de Información y Cultura

<http://uaeinteract.com>

Información General de EAU

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

7.2. Gobierno de Dubai

Departamento de Desarrollo Económico

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

Departamento de Inversión y Desarrollo de Dubai

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

Municipalidad de Dubai

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

Departamento de Turismo y Comercio

<http://www.dubaitourism.ae>

Cámara de Comercio de Dubai

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

Otros enlaces de interés

Spanish Business Council (Asociación Empresas españolas en EAU)

www.spanishbusinesscouncil.ae

Dubai World Trade Centre

<http://www.dwtc.com>

Directorio Comercial Hawk Business Pages

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

Directorio Comercial ABC Business Pages

<http://abcbusinesspages.com/>

Diario en ingles Gulf News

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

Revista semanal MEED

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

Aeropuerto Internacional de Dubai

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

Dubizzle

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

Gobierno de Abu Dhabi

<http://business.abudhabi.ae/>

10. BIBLIOGRAFÍA

Doing Business in Dubai

Doing Business in the UAE

Economist Intelligence Unit

Fondo Monetario Internacional

Middle East Tenders

11.ANEXOS

Cuadro 1: DATOS BÁSICOS	
Superficie	83.600 Km ²
Situación	Ribera sur oriental del Golfo Árabe en las latitudes 22º 26,5 Norte y longitudes 51º 56,5 Este
Capital	Abu Dhabi
Principales ciudades	Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Al Ain
Clima	Árido, desértico. Registra temperaturas muy elevadas, sobre todo en verano, y una altísima humedad
Población (*)	7,1 millones de habitantes (2011)
Densidad de población	48,3 habitantes/Km ²
Crecimiento de la población	2,5% entre 2000 y 2015
Esperanza de vida	78,3 años
Grado de alfabetización	88,7%
Tasa bruta de natalidad (1/1000)	2.500 / 1000
Tasa bruta de mortalidad (1/1000)	ND
Idioma	Árabe (oficial), inglés (el más usado)
Religión	Islam
Moneda	Dirham
Peso y medida	Sistema métrico decimal
Diferencia horaria con España	+3 horas en invierno, +2 en verano

Fuentes: Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas, EIU

(*) Estimación Economist Intelligence Unit

Cuadro 1: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2009	2010	2011	2012*
PIB				
PIB (MUSD a precios corrientes)	270.298	297.608	357.679	416.682
Tasa de variación real (%)	-1,6	1,4	3,3	3,5
Tasa de variación nominal (%)	-14,1	10,1	20,2	16,4
INFLACIÓN				
Media anual (%)	1,6	0,9	0,9	2,1
Fin de período (%)	2,8	1,4	0,5	nd
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	5,9	5,2	4,7	5,1
Fin de período (%)	2,4	2,6	nd	nd
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	6.500	6.700	7.100	7.500
Población activa (x 1.000 habitantes)	2.884	2.948	3.002	nd
% Desempleo sobre población activa	nd	nd	nd	nd
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-13,1	-2,1	5	5,4
DEUDA PÚBLICA				
en MUSD	149.031	151.784	158.737	165.501
en % de PIB	55	51,2	44,3	42,6
EXPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	191.776	212.262	252.555	282.528
% variación respecto a período anterior	-19,2	10,7	18,8	11
IMPORTACIONES DE BIENES				
en MUSD	149.707	161.413	185.625	202.331
% variación respecto a período anterior	-15	7,8	14,9	9,1
SALDO B. COMERCIAL				
en MUSD	42.069	50.849	66.883	80.196
en % de PIB	15,6	17,08	18,7	19,2
SALDO B. CUENTA CORRIENTE				
en MUSD	7.825	11.211	26.287	35.431
en % de PIB	2,9	3,76	7,73	8,5
DEUDA EXTERNA				
en MUSD	149.031	151.784	158.784	158.737
en % de PIB	55,1	51	44,3	43,8
SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en MUSD	17.815	15.315	20.412	22.842
en % de exportaciones de b. y s.	6,6	5,1	5,7	5,4
RESERVAS INTERNACIONALES				
en MUSD	36.104	42.785	53.585	60.085
en meses de importación de b. y s.	2,9	3,2	3,9	4,1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en MUSD	4.003	3.948	nd	nd
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual				
fin de período	3,67	3,67	3,67	3,67

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

*: Estimaciones 2012. (Última actualización: EIU mayo 2012)

Cuadro 3: INSTITUCIONES INTERNACIONALES Y ECONÓMICAS DE LAS QUE EL PAÍS ES MIEMBRO

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI)
BANCO MUNDIAL (BM),
CONFERENCIA DE LAS NU PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO (UNCTAD),
ORGANIZACIÓN DE PAISES EXPORTADORES DE PETROLEO (OPEP),
ORGANIZACIÓN DE LA CONFERENCIA ISLAMICA (OCI)
LIGA ARABE
FONDO MONETARIO ARABE (FMA),
CONSEJO DE LA UNIDAD ECONOMICA ARABE
BANCO ISLAMICO DE DESARROLLO (BisD),
CONSEJO DE COOPERACIÓN DE LOS ESTADOS ARABES DEL GOLFO (CCG)

Cuadro 4: CALENDARIO GENERAL DE FERIAS DEL PAÍS

ARAB HEALTH (enero) – Salud – Dubai
WORLD FUTURE ENERGY SUMMIT (enero) – Energías Renovables – Abu Dhabi
GULF CLEANTECH (enero) – Sector Limpieza - Dubai
INTERSEC (enero) – Lucha /Prevención y Control del Fuego - Dubai
ARAB LAB (febrero) – Equipamiento y Materiales de Laboratorio - Dubai
MIDDLE EAST ELECTRICITY (febrero) – Electricidad – Dubai
GULFOOD (febrero) – Alimentación – Dubai
IDEX (febrero)- Defensa – Abu Dhabi
CABSAT (marzo) – Telecomunicaciones – Dubai
OFFICE (marzo) – Mueble Oficina – Dubai
WETEX (marzo) – Aguas - Dubai
WOOD AND MACHINERY (abril) – Maquinaria madera- Dubai
TOY FAIR (abril) – Juguetes - Dubai
ARABIAN TRAVEL MARKET (mayo) –turismo - Dubai
AIRPORT SHOW (mayo) – Aeronáutica - Dubai
GASTECH (mayo) – Sector del Gas – Abu Dhabi
HOTEL SHOW (junio) – Mobiliario de colectividades – Dubai
AUTOMECHANIKA (junio) – Automóvil - Dubai
BEAUTYWORLD (junio) – cosmética - Dubai
WHO ´S NEXT (octubre) – moda - Dubai
CITYSCAPE (octubre) – Inmobiliario – Dubai
GITEX (octubre) – Electrónica - Dubai
INDEX (noviembre) – Mueble - Dubai
ADIPEC (noviembre) – Petróleo- Abu Dhabi.
THE BIG 5 SHOW (Noviembre) – Materiales y equipos construcción- Dubai