

Emiratos Árabes Unidos 2013

Emiratos Árabes Unidos 2013

Este estudio ha sido realizado por Ana Muñoz
bajo la supervisión de la Oficina Económica y
Comercial de la Embajada de España en Dubai.

Septiembre de 2013

ÍNDICE

I. PANORAMA GENERAL	6
1. SITUACIÓN SUPERFICIE Y CLIMA	7
2. DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD	7
2.1. Población, etnias, densidad demográfica y tasa de crecimiento.....	7
2.2. Población urbana y de las principales ciudades	7
2.3. Distribución de la población por edades y sexos	7
2.4. PIB per cápita	8
2.5. Población activa.....	8
3. ORGANIZACIÓN POLÍTICO ADMINISTRATIVA	8
3.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento	8
3.2. Organización administrativa y territorial del Estado	9
4. RELACIONES INTERNACIONALES/REGIONALES	10
II. MARCO ECONÓMICO	11
1. INDICADORES ECONÓMICOS	11
2. PRINCIPALES SECTORES DE LA ECONOMÍA	12
3. EL SECTOR EXTERIOR: RELACIONES COMERCIALES.....	13
III. ESTABLECIMIENTO EN EAU.....	14
1. CONCEPTOS GENERALES PREVIOS AL PROCESO DE IMPLANTACIÓN.....	14
1.1. Contrato de agencia o distribución	14
El contrato de Agencia Registrada	15
El contrato de Agencia No Registrado	17
Recomendaciones a la hora de firmar un contrato de agencia.....	19
1.2. Filial de una empresa extranjera. Entidad local	21
Empresas sujetas a la <i>Commercial Companies Law</i> (<i>Federal Law No.8 de 1984 Concerning Commercial companies</i>)	21
Pueden adoptar a su vez las siguientes formas:	21
Empresas sujetas al “ <i>UAE Civil Code</i> ”	22
1.3. Sucursal o branch de una empresa extranjera	23
1.4. Oficina de representación de una empresa extranjera.....	24
1.5. Establecimiento en zona franca	24
2. EL PROCESO DE APERTURA	25
2.1. Establecimiento fuera de zona franca	25
2.2. Establecimiento en zona franca	30
Tipo de licencia	31
Selección de la zona franca adecuada:	31
Estructura corporativa	34

IV. TRABAJAR CON EL SECTOR PÚBLICO.....	37
1. REQUISITOS DE ACCESO A LICITACIONES Y CONCURSOS	37
2. ORGANISMOS A TENER EN CUENTA.....	38
V. PROPIEDAD INTELECTUAL.....	39
1. REGISTRO DE MARCAS (TRADEMARKS).....	39
2. REGISTRO DE PATENTES.....	40
VI. SISTEMA FISCAL	42
1. FISCALIDAD DE EMPRESAS ESPAÑOLAS ESTABLECIDAS EN EAU.....	43
2. TRIBUTACIÓN DE UNA FILIAL (LLC).....	43
3. TRIBUTACIÓN DE UNA SUCURSAL O BRANCH.....	43
4. FILIAL vs SUCURSAL O “BRANCH” SEGÚN CRITERIOS FISCALES.....	44
VII. LEGISLACIÓN LABORAL	46
1. EMIRATIZACIÓN	46
2. CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES	47
2.1. Fuera de zona franca.....	47
2.2. Dentro de zona franca.....	47
3. EL CONTRATO LABORAL	48
3.1. Contrato temporal:	48
3.2. Contrato fijo.....	48
3.3. Otros aspectos:.....	49
VIII. LEY CONCURSAL / “BANKRUPTCY LAW”	51
1. BANKRUPTCY	51
2. CIVIL INSOLVENCE.....	52
3. NECESIDAD DE UNA REFORMA	52
IX. INFORMACIÓN PRÁCTICA	53
FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA.....	53
HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS	53
HORARIOS LABORALES	53
COMUNICACIONES CON ESPAÑA.....	53
MONEDA.....	54
LENGUA OFICIAL Y RELIGIÓN.....	54
OTROS DATOS DE INTERÉS	54
DIRECCIONES ÚTILES.....	54
SANIDAD.....	55
HOTELES.....	55
OTROS: PRENSA, ALQUILER DE COCHES, ETC.....	55

X. ANEXOS	57
1. MEMORANDUM OF ASSOCIATION DED	57
2. PROFESSIONAL SERVICE COMPANY	68



ICEX

PANORAMA GENERAL

Principales datos

Superficie (km ²)	83.600 km ²
Capital	Abu Dhabi
Población total (M habitantes, estimación)	8
Moneda y tipo de cambio	Dhram. Cambio fijo 3,67AED / USD
Jefe de Estado	Khalifa Bin Zayed Al Nahyan
Primer Ministro	Mohammed Bin Rashid Al Maktoum

Acuerdos bilaterales

APPRI: En negociación.
 CDI: En vigor desde abril de 2007
 FEV: MOU Cooperación Técnica
 OTROS: MOU para Comisión Mixta (celebrada la primera reunión en Abril 2010).

Unión Europea

Acuerdo de Cooperación Económica UE-Consejo de Cooperación del Golfo.

OMC

Miembro de la OMC desde el 10 de abril de 1996



1. SITUACIÓN SUPERFICIE Y CLIMA

La Federación de Emiratos Árabes Unidos tiene una extensión de 83.600 Km² y se encuentra situada en la ribera sur oriental del Golfo Árabe, 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.

2. DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

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

Según los últimos datos de *Economist Intelligence Unit* (septiembre de 2013), se estima que la población asciende a casi 8 millones de habitantes, con una densidad demográfica de 49,3 habitantes/Km² y una tasa de crecimiento del 7%. No obstante, las últimas cifras oficiales aportadas por las autoridades emiratíes (*National Bureau of Statistics*) estiman cifras superiores, con 8,3 millones a mediados de 2010 y 9,2 millones en 2013. El Emirato más poblado es el de Abu Dhabi, seguido del de Dubai.

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

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

2.3. Distribución de la población por edades y sexos

En la distribución por sexos, la población masculina supera ampliamente a la femenina: un 74,6% de hombres frente a un 25,4% 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.

2.4. PIB per cápita

En noviembre 2013 el PIB nominal por habitante en paridad de poder adquisitivo se situó en 54.763 \$ USA (datos del *Economist Intelligence Unit*). El Fondo Monetario Internacional, sin embargo lo sitúa al alza con 64.779 \$ \$ USA. En todo caso, el diferencial se explica por el fuerte aumento de los precios de bienes y servicios que desde 2005 viene experimentando la economía del país. La caída de la presión de la demanda en 2013 sitúa la inflación en torno al 1,3%.

2.5. 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”.

3. ORGANIZACIÓN POLÍTICO ADMINISTRATIVA

3.1. Gobierno, partidos políticos y Parlamento

No hay partidos ni asociaciones de carácter político. La actividad pública está gestionada por las familias gobernantes de cada emirato, siendo el principal órgano de cada emirato el Consejo Ejecutivo. Existen también Asambleas Consultivas que participan en las tareas de elaboración de las leyes y decretos.

A nivel federal, existe un organismo funcional (Consejo Nacional Federal) compuesto por 40 miembros, 20 de los cuales son designados directamente por el emir de cada emirato (Abu Dhabi y Dubai: 4 miembros, Sharjah y Ras Al Khaimah: 3 miembros, Umm Al Qaiwan, Fujairah y Ajman: 2 miembros) y los otros 20 son elegidos por votación. Las últimas elecciones se celebraron en septiembre de 2011 y votaron 129.274 emiratís (tres veces más que en el año 2006). Sus funciones son emitir opiniones sobre las propuestas de ley, y supervisar la actividad desarrollada por los máximos responsables de cada ministerio.

El objetivo a medio plazo es que el Consejo Nacional Federal se convierta en una Cámara Representativa elegida por todos los ciudadanos emiratíes. Las próximas elecciones se celebrarán en el año 2015.

El Consejo de Ministros es un órgano colegiado y dirigido por el Primer Ministro, y todos sus miembros son elegidos por el Consejo Supremo de Emires. Cada emirato está representado, al menos, por un Ministro. Las carteras más importantes las ocupan los emiratos de mayor peso político y económico (Dubai y Abu Dhabi). Así mismo, la presidencia del país la ocupa el Emir de Abu Dhabi y la Vicepresidencia el Emir de Dubai.

A mediados de marzo de 2013 se ha llevado a cabo una nueva reestructuración del gobierno federal, creándose el Ministerio de Desarrollo y Cooperación Internacional, cuya titular Sheikha Lubna bint Khalid Al Qasimi, era la Ministra de Comercio Exterior, cartera que se ha uni-

do a la de economía (Sultan Bin Saeed Al Mansouri). Han cambiado las carteras de Educación Superior, Fomento y Energía y se han nombrado dos nuevos Ministros de Estado sin cartera: Sultan Al Jaber (CEO de Masdar) y Abdullah bin Mohammed Ghobash.

3.2. Organización administrativa y territorial del Estado

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

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

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

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

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

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

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.

El cargo de Primer Ministro y Vicepresidente ha recaído en el emir de Dubai, Sheikh Mohammed bin Rashid Al-Maktoum. Por su parte, la presidencia de la Federación ha sido ocupada por el emir de Abu Dhabi, actualmente Sheikh Khalifa Bin Zayed Al Nahyan.

Consejo Nacional Federal (FNC) (arts 68-93)

Órgano consultivo de 40 miembros. Revisa la legislación que le remite el Consejo de Ministros. Como se ha mencionado anteriormente este sistema ha sido modificado y actualmente 20 miembros son designados directamente por el emir de cada emirato y los otros 20 son elegidos por votación. Posteriormente se ratifican por decreto presidencial.

Tribunal Supremo (arts 94-109)

El Tribunal Supremo 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.

4. 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, R.P. China, Japón y la mayoría de los países occidentales de Europa. Es miembro de las siguientes Agencias especializadas de las Naciones Unidas: ICAO, ILO, UPU, WHO, WIPO, Banco Mundial, FMI, Liga Árabe, OPEC, Organización de Países Exportadores de Petróleo Árabes, Movimiento de No-Alineados y Organización de Conferencia Islámica.

Su papel internacional es especialmente relevante dentro del Consejo de Cooperación del Golfo (CGG)¹, que, tras concluir con éxito la fase de creación de una Unión Aduanera, está en un periodo de consolidación de un mercado único. El Consejo de Cooperación del Golfo ha acordado e implementado hasta ahora:

- Mercado Común. De este modo se permite el comercio sin obstáculos y la inversión entre los países miembro del acuerdo.
- Oficina de patentes común. Situada en Riyadh (Arabia Saudí), permite obtener la protección de las patentes en un solo registro para todos los países miembro.
- Consejo Monetario (*Monetary Council*). Se trata de un órgano formado por los gobernadores de los bancos centrales de cada país miembro. Su objetivo es el de establecer a medio plazo una moneda única para todos los países.

Además el CCG tiene un papel político relevante en la zona, como el tomado en el conflicto Libio con apoyo económico y militar a los rebeldes, en Egipto apoyando económicamente el cambio democrático del país, en Siria condenando y presionando al régimen de Bashar al-Assad, o en Yemen con las presiones políticas para que el Presidente Ali Abdullah Saleh convocara elecciones.

En el año 2009 se estableció en Abu Dhabi la sede de la Organización Internacional de Energías Renovables, IRENA.

¹ Países miembro: Emiratos Árabes Unidos, Catar, Arabia Saudí, Bahrein, Kuwait y Omán

II. MARCO ECONÓMICO

1. INDICADORES ECONÓMICOS

	2010	2011	2012	2013*
PIB				
PIB nominal US\$ m	287,422	348,595	383,799	404,494
Crecimiento Real PIB	1,7	3,9	4,4	4,3
Origen PIB (var %)				
Agricultura	-10,5	0,2	0,5	0,2
Industria	2,6	5,3	4,2	3,3
Servicios	0,8	2,2	4,6	5,5
PIB per capita (US\$)	53,963	54,351	54,681	54,763
Indicadores Fiscales (%PIB)				
Ingresos totales	29.7	34.3	35.6	34.1
Gastos totales	31.8	30.3	28.5	29.3
Superávit / Déficit	2.2	4.1	7.1	4.9
Deuda pública neta	53.0	45.3	42.6	41.7
Precios e Indicadores Financieros				
IPC (media del período; var %)	0,9	0,9	0,7	1,3
Tipo de cambio (31 de Diciembre)				
Dh:US\$	3,67	3,67	3,67	3,67
Dh:Eur	5,26	4,92	4,8	5,1
Balanza por cuenta corriente (US\$ m)				
Balanza comercial	48,978	106,595	128,234	119,304
Exportaciones de bienes	213,539	302,037	350,123	368,930
Importaciones de bienes	-164,561	-195,442	-221,889	-249,626
Balanza de servicios	-30,360	-43,715	-48,847	-54.051
Balanza de rentas	-100	110	297	1,326
Balanza de transferencias corrientes	-11,273	-12,035	-13,125	-13.908
Balanza por cuenta corriente	7,246	50,955	66,560	52,671

Deuda externa				
Deuda total	150,550	156,660	162,345	167,904
Servicio de la deuda	15,228	21,263	22,830	23,740
Principal	10,000	16,000	16,000	17,000
Intereses	5,228	5,263	6,830	6,740

Fuente: The Economist Intelligence Unit, septiembre 2013. * Estimaciones.

2. PRINCIPALES SECTORES DE LA ECONOMÍA

La economía emiratí sigue siendo fuertemente dependiente de los hidrocarburos (38,4% del PIB en 2011), sufriendo un notable descenso, debido a la reducción de precio de venta de hidrocarburos.

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 impulsado por la creación de zonas francas, más de 20 sólo en el Emirato de Dubai.

El Emirato de Abu Dhabi cuenta con un sector fuerte de industria del petróleo y derivados, así como industria básica relacionada con la energía (producción de aluminio). Abu Dhabi está también llevando a cabo una política de diversificación hacia el sector de servicios, infraestructuras, sector aeronáutico y energías renovables, entre otros y también desarrollando zonas francas (actualmente 4).

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.

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.

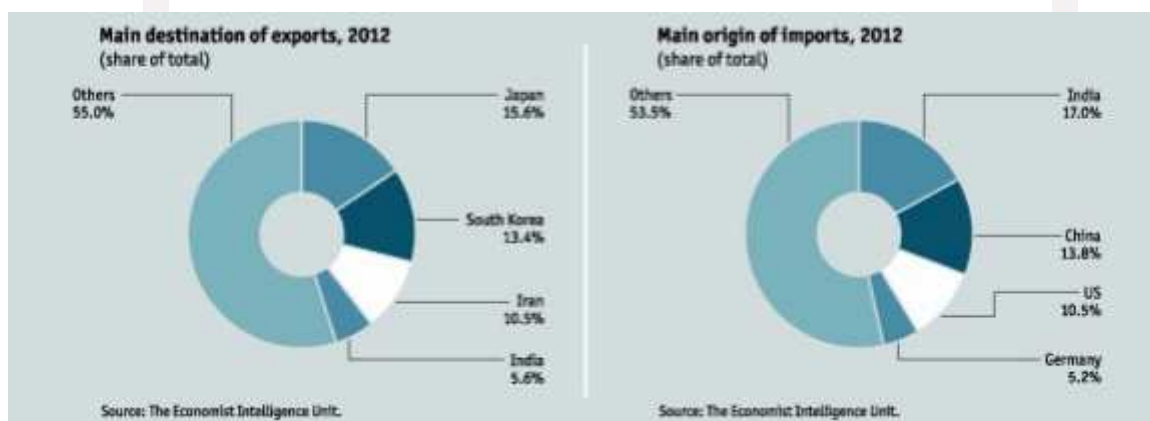
Según las últimas cifras oficiales publicadas por *The Economist*, en 2013 las exportaciones emiratíes ascendieron a 368.930M de \$ USA y sus importaciones 249.626M de \$ USA, arrojando un superávit la balanza comercial de 119.304M de \$ USA. Por lo que respecta al saldo de la balanza por cuenta corriente, éste se cifró en un superávit de 50.562 M de \$ USA. Hay que hacer notar que las cifras oficiales publicadas por el *Nacional Bureau of Statistics* varían notablemente de las ofrecidas por el FMI, Banco Mundial, o *The Economist* y su publicación se da a menudo con retraso.

Dentro de las exportaciones emiratíes, cabe destacar el peso que siguen teniendo las ventas de hidrocarburos (35,7%) y el fenómeno de las re-exportaciones, que alcanza casi al 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.

En el siguiente gráfico podemos observar quiénes son los principales socios comerciales de EAU, tanto clientes como proveedores (Datos de 2013, fuente *The Economist*):



III. ESTABLECIMIENTO EN EAU

1. CONCEPTOS GENERALES PREVIOS AL PROCESO DE IMPLANTACIÓN

Para operar en Emiratos Árabes Unidos, se suele seguir una de las siguientes fórmulas:

- A. Contrato de agencia o distribución
- B. Establecimiento de una empresa extranjera (empresa local, la más comúnmente utilizada: LLC)
- C. Establecimiento de una sucursal de una empresa extranjera
- D. Estableciendo una oficina de representación de una empresa extranjera
- E. Estableciéndose en zona franca
 - e₁ Empresa local (FZE, FZCO)
 - e₂ Sucursal de empresa extranjera

1.1. Contrato de agencia o distribución

Un agente comercial, es una persona física o jurídica que lleva a cabo funciones de promoción y negociación de contratos en nombre del comerciante exportador. Esta definición que puede parecer obvia en cualquier país europeo, no lo es tanto en EAU, ya que según la legislación local, por agencia comercial se entiende “representación para la distribución, venta o promoción de un producto o servicio a cambio de una comisión o beneficio” equiparando, por tanto, los términos agente y distribuidor a efectos jurídicos².

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

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

² Es importante tener en cuenta que en EAU se suele utilizar indistintamente el término de agente o distribuidor. Lo que es importante desde un punto de vista legal es si el contrato firmado con el agente o distribuidor está o no registrado. Por ello, en esta Guía de negocios se tratarán los conceptos de agente y distribuidor de forma indiferenciada.

El contrato de Agencia Registrada

El contrato de agencia registrada se rige bajo la *Trade Agency Law*³ (Federal Act nº 18 de 1981 modificado posteriormente por el Federal Act Nº 14 de 1998, la Federal Law nº 13 de 2006 y la Federal Law No. 2 de 2010). Esta ley beneficia claramente a la empresa local, además cabe destacar que las reformas de la ley que han ido surgiendo con el paso del tiempo no han hecho más que proteger cada vez más y más al agente respecto al principal.

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

Por tratarse simplemente de un contrato entre empresas que no requiere la presencia física de una empresa extranjera en EAU, este procedimiento es relativamente sencillo. Una vez firmado el contrato de agencia⁴ por las dos partes, debe ser atestiguado y autenticado por:

- Un notario público en el país de residencia de la empresa.
- El Ministerio de Asuntos Exteriores en el país de residencia de la empresa.
- El Consulado de EAU⁵ en el país de residencia de la empresa.
- El Ministerio de Asuntos Exteriores en el país del agente.

Una vez autenticado, es necesario hacer una traducción jurada al árabe. Posteriormente, el agente deberá presentarlo ante el Ministerio de Economía y Comercio para solicitar su registro.

Junto a la solicitud, deberá presentar el documento de identidad del representante local así como las escrituras que reflejen las firmas autorizadas en caso de que el representante sea una empresa y abonar 5.000 dirhams (aproximadamente 1.000€) en concepto de tasas.

Una vez obtenida la aprobación del Contrato por el Ministerio de Economía y Comercio (suele llevar unos 15 días desde que se solicita), se notifica a las Municipalidades y Departamentos de Aduanas y se procede a incluir en el registro comercial de la Cámara de Comercio e Industria.

Si pasan seis meses desde la firma del contrato sin que haya sido registrado, el registro del mismo ya no sería posible a menos que el agente presente una carta de la empresa declarando que el contrato de agencia sigue vigente y que no tiene objeción a su registro.

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

El registro de agentes no es público pero es posible consultar quien es el agente de una empresa previo pago. El precio de la consulta son 200 dirhams por empresa consultada.

³ Se pueden encontrar un gran número de leyes traducidas al inglés en la página web del Ministerio de Justicia: <http://www.elaws.gov.ae/EnLegislations.aspx>

⁴ El contrato debe reflejar el nombre de ambas partes, sus direcciones, la zona que comprende la representación, y los productos a representar, así como el nombre o la marca comercial del producto a comercializar.

⁵ En caso de no haber Consulado de EAU es válido el Consulado de otro país de la Liga Árabe.

(aproximadamente 40€). Para ello la empresa extranjera puede acudir al Ministerio de Economía o registrarse a través de su página web.

El contrato de agencia debe incluir los productos y territorios que serán cubiertos por el contrato. Para ciertos productos, el agente primero debe registrar el contrato y luego conseguir determinados permisos (especialmente en los sectores de sanidad y alimentación). De acuerdo con el decreto ministerial 1/538 del 2005 y el decreto ministerial 1/4 y 4 del año 2012, no se pueden registrar contratos de agencia para los siguientes productos:

- | | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|--|
| ▪ Todos los productos lácteos | ▪ Verduras congeladas y envasadas | ▪ Alimentos infantiles y leche de bebé |
| ▪ Pollos | ▪ Sal para usos alimenticios | ▪ Arroz |
| ▪ Harina y levaduras | ▪ Pescado y sus Productos | ▪ Carne y productos de carne |
| ▪ Té y café | ▪ Azúcar y miel | ▪ Pañales |
| ▪ Ganados | ▪ Grasas y Aceites; Aceites vegetales | ▪ Huevos |
| ▪ Pastas (finas y gruesas) | ▪ Piensos en general | ▪ Detergentes, jabón líquidos y desinfectantes |
| ▪ Zumos en general | ▪ Compresas | ▪ Agua |

* Los productos alimenticios, son aquellos productos sólidos y líquidos destinados a la alimentación en general.

* Los Detergentes son aquellos que vienen en sus diferentes formas, limpia cristales, limpia vajillas, limpia cocinas, limpia cuartos de baño y desinfectantes tipo Dettol.

Características importantes de un contrato de agencia:

- **Exclusividad:** Fundamental en este contrato, el Ministerio no aprobará un contrato en el que se pacte no-exclusividad, y la dará por supuesta en caso de que no se haga mención a ella en el contrato. Con carácter general las partes pueden pactar lo que quieran en este acuerdo, pero el Ministerio de Economía y Comercio sólo garantizará la protección (exclusividad) a aquellos contratos que cumplan con el clausulado de la citada ley y hayan sido registrados a tal efecto en dicho Ministerio y desde el momento en que este registro se haya producido.
- Está claro que esta exclusividad afecta al proveedor extranjero y no a la empresa local, aunque la ley aceptará cláusulas de exclusividad mutua que impida al distribuidor comerciar productos de la competencia.
- A raíz de esta exclusividad el agente tiene derecho a percibir comisiones (establecidas por contrato) por las ventas que haya realizado el principal en su territorio.
- **Limitación territorial:** El Ministerio admite restricciones territoriales a la exclusividad, así en caso de no mención expresa se entenderá que el contrato es de aplicación en el territorio de EAU, pero en el contrato se podrán incluir las siguientes restricciones a la exclusividad:
 - o Se podrá limitar el carácter exclusivo a uno o más emiratos. EAU cuenta con siete emiratos, de lo que se desprende que una empresa extranjera puede contar con un máximo de siete agentes.

- o También se admitirán restricciones de exclusividad a uno o más productos o servicios dentro de la gama que ofrece el exportador
- **Limitación temporal:** Un contrato de agencia puede firmarse por un período de tiempo determinado, pero no es posible terminar un contrato de agencia sin la correspondiente aprobación del agente, excepto por mutuo acuerdo o motivos declarados como válidos por los Tribunales o el Comité de Agencias Comerciales del Ministerio de Economía y Comercio. De hacerlo sin un motivo justificado, y no renovar el contrato, cabría una compensación al agente, por lo que se hace fundamental y decisiva la correcta elección inicial del agente comercial para evitar futuros problemas.

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

- Gran negligencia sin la consecuente rectificación, después de haber recibido suficientes notificaciones de la misma.
- Estar distribuyendo productos competidores cuando este punto esté contemplado en el contrato de agencia.
- Asignar la agencia de los productos a terceras partes, bajo acuerdos de dirección.
- Al infringirse las condiciones legales que hacen referencia a los agentes, por ejemplo cuando la agencia deja de ser de propiedad 100% de nacionales de EAU.
- Cuando no se alcanzan los objetivos acordados.

Una vez que la empresa presenta la solicitud de disolución del contrato, el representante local tiene dos meses para presentar argumentos y el Ministerio tiene otros dos meses para estudiar el caso.

Todo esto no hace sino reflejar la importancia de la correcta formulación de las cláusulas del contrato. Para la elección del agente y del territorio asignado deben tenerse en cuenta factores como el conocimiento técnico que pueda tener el agente, grado de implantación territorial, accesibilidad a la clientela, su capacidad financiera, si éste dispone de la logística adecuada para cubrir el territorio que se pretende, posibles economías de escala, etc.

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

La práctica demuestra que es complicado resolver un contrato de agencia registrada por ello, muchas empresas optan por el contrato de agencia no registrado que se explica a continuación.

El contrato de Agencia No Registrado

Las agencias comerciales no registradas no están sujetas a la Ley de Agencia, sino que quedan sujetas por orden de prioridad a la Commercial Transactions Feredal Law 18/1993, la Commercial Law y el Civil Code, por lo que al ser reconocida como contratos comerciales válidos, las partes estarán sujetas a las condiciones que hayan acordado.

Estas fuentes legales son en general más permisivas y permiten al exportador extranjero un mayor margen de actuación. No obstante, en caso de disputa, los tribunales puede tener el contrato en consideración o no intervenir si no está registrado. Las principales ventajas frente a la fórmula de Agencia Comercial registrada son:

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

2.- Según el artículo 954 del Código Civil, sí está permitido terminar un contrato de agencia bajo determinadas circunstancias, incluyendo el caso de la expiración del período acordado en el contrato de agencia (más difícil y/o con indemnizaciones en el caso de agencias comerciales registradas).

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

4.- De acuerdo con el artículo 214 del *Commercial Code*, el contrato caducará cuando se cumplan las condiciones que hayan sido pactadas entre las partes, o cuando ocurra la muerte o cese de actividad de alguna de ellas, siempre que no surjan intereses de terceras partes que puedan verse perjudicadas por esta cancelación

Hay tres tipos de agencias comerciales que pueden ser creadas según el Código de Comercio: agencias de contrato, agencias a comisión y representaciones comerciales. Además de regular cada uno de los tipos, el código de comercio contempla otros supuestos como la responsabilidad de un agente sustituto, y el período límite aplicable para iniciar un procedimiento legal referente a agencias comerciales.

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

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

- Limitar el contrato a un solo producto.
- Delimitar el territorio sobre el que opera el agente: es habitual nombrar un agente para Abu Dhabi y otro para Dubai y los emiratos del norte, por ejemplo.
- Agencia por proyecto u obra: el contrato se acaba cuando se completa la obra. Especialmente útil para empresas que optan a proyectos específicos a medida que se licitan.
- Fijar compensación a la que tendría derecho el agente a la terminación del contrato. Esto puede ser de ayuda en caso de que se quisiese romper el contrato, aunque en última instancia sería el tribunal local el que decidiese.
- Establecer objetivos de ventas, que puedan servir de base (aunque no vinculante para el tribunal) para romper el contrato en caso de incumplimiento por parte del agente.

Una alternativa muy habitual, a la firma de un contrato "formal" de agencia, son los acuerdos verbales, en los que toda la operativa es de palabra. En este tipo de acuerdos la confianza y la fidelidad entre las partes juegan un papel fundamental. Normalmente los agentes exigen un compromiso de exclusividad por parte del principal. Después de trabajar para hacerse con una cartera de clientes no quisieran encontrarse con que hay otras empresas vendiendo el mismo producto con la misma marca. Esta competencia no sería beneficiosa ni para el agente ni para el principal, que podría ver expulsado el producto a un segmento de mercado inferior a causa de rebajas en el precio.

Lo más aconsejable para una empresa que desea exportar a este país es, efectivamente, empezar a trabajar simplemente dando su palabra ("agencia de hecho"). Dado el alto grado de competencia existente, el exportador tiene interés en respetar su palabra. De no hacerlo,

el agente no tendría muchas dificultades en encontrar otro suministrador. Por otro lado, de no resultar satisfactoria la colaboración, el exportador es libre para buscar a otro distribuidor.

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

Recomendaciones a la hora de firmar un contrato de agencia

De la lectura de lo anterior se desprende que el principal puede tener interés en que el contrato no quede registrado, sin embargo, en algunos casos por razones comerciales este registro puede hacerse inevitable. A modo de ejemplo, en determinados procesos de licitación (sobre todo de suministro) encontramos requerimientos tales la firma de un contrato de agencia registrada (a menos que la empresa ya esté implantada físicamente).

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

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

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

- Una vez que se ha decidido designar a un agente en la zona, y antes de firmar un contrato, es de vital importancia emplear el tiempo y el esfuerzo necesario en elegir una empresa con capacidad para realizar esta función.
- En países como EAU donde el sistema jurídico aplicable no está claramente definido y donde existe por otro lado un claro favoritismo hacia las empresas locales, el nombramiento de un agente se convierte en una cuestión donde priman los aspectos comerciales sobre los legales.
- Mantener una relación comercial fluida con el agente evita muchos problemas de difícil solución a posteriori. Por lo tanto, **la elección del agente es clave**, para ello la empresa extranjera deberá obtener los datos necesarios y realizar las visitas necesarias que le permitan determinar si el agente tiene la capacidad para cumplir los objetivos que esta se haya propuesto.
- Establecer en el contrato un periodo de duración del contrato inicial corto (este siempre se podrá ampliar). Este será un periodo de prueba que permitirá evaluar las capacidades del agente. Llegada la fecha límite del contrato si se desea rescindir contra la voluntad del agente es posible que este tenga derecho a una compensación lo que casos será preferible a la pérdida de negocios potenciales que un mal agente puede ocasionar.

- Restringir la exclusividad a alguno de los productos dentro de la gama e incluir cláusulas de no-competencia obligando al agente a comprar únicamente los productos del principal. Con esto se consigue por un lado incentivar al agente a realizar mayores esfuerzos en la promoción y venta de los productos del principal y por otro lado se mantiene la posibilidad de nombrar otros agentes en el mismo territorio para los productos que están fuera de la exclusividad inicial.
- Siempre es útil establecer las causas que pueden dar lugar a la terminación del contrato, incluso en un contrato registrado donde estos argumentos pueden actuar a favor del principal ante un tribunal. Especialmente si se pactan compensaciones para el agente en caso de que esto ocurra.
- Confidencialidad e imposibilidad de nombrar sub-agentes puede ser impuesta por el principal.
- Se podrá conceder al agente el derecho de utilizar la marca comercial del principal dejando claro que es un derecho no exclusivo y que el agente no está autorizado a modificar ni a registrar en su nombre esta marca.
- Establecer claramente los medios y el momento en que se realizarán los pagos. En general la comisión del agente puede establecerse en relación a unos precios de referencia sobre los cuales el principal se reserva el derecho de actuar.
- Pactar sobre los medios y plazos de entrega. El principal deberá limitar su responsabilidad lo máximo posible sobre entregas defectuosas, etc.
- Como norma general es posible imponer otras obligaciones sobre el agente como: mínimo de ventas anuales, mínimo de stock necesario, esfuerzos promocionales. Permitir al principal inspeccionar sus datos contables, ser responsable del despacho y pago de las deudas aduaneras, asistir en la obtención de visados y avisar sobre la legislación existente que deba ser considerada.

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

Por esta razón en general se reconoce la conveniencia de nombrar al menos dos agentes, Uno para el emirato de Abu Dhabi, y otro para el resto. Dependiendo de cada caso particular, puede ser también de utilidad diferenciar los emiratos del siguiente modo:

- Abu Dhabi
- Dubai
- Sharjah y resto de emiratos

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

1.2. Filial de una empresa extranjera. Entidad local

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

Empresas sujetas a la *Commercial 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: no menos de 3 socios. Las acciones no se ofrecen para suscripción pública.
- Public Joint Stock Companies: no menos de 3 socios. Las acciones se ofrecen para suscripción pública.
- Joint Participation Ventures o Private Unlimited Companies (Ltd): asociación de dos o más empresas para llevar a cabo una actividad.
- Limited Partnerships (los socios sólo pueden ser de nacionalidad emiratí)
- Partnership Limited with Shares (o Share Commandite Companies): formada por socios con responsabilidad limitada y socios con responsabilidad ilimitada (que solo pueden ser nacionales de EAU).
- 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 mínimo⁶ (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 empresariales⁷.
- 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*⁸) conlleva el pago de tasas adicionales que pueden llegar a encarecer el trámite en varios miles de Dirhams.

⁶ Aunque no hay requisitos mínimos de capital, la cantidad que se aporte afectará a la concesión de préstamos y a los visados que se otorguen a la empresa.

⁷ Oficialmente no existe un límite para el reparto de beneficios pero es el Department of Economic Development (DED) no suele aceptar el “Memorandum of Association” si el porcentaje de beneficios para el socio local es inferior al 20%.

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”

Pueden realizar exclusivamente 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 profesionales extranjeros dentro de esta modalidad es la de “*Professional services company*”. Es la más apropiada para llevar a cabo servicios ofrecidos por ingenieros, médicos y consultores.

Este tipo de empresas se crean bajo la forma jurídica de *Establishment* o *Sole Proprietorship*, una estructura empresarial simple por la cual se emite a un individuo una licencia comercial en su propio nombre, permitiéndole realizar actividades comerciales o empresariales por cuenta propia. Este tipo de estructura empresarial implica responsabilidad personal e ilimitada de todos los activos y obligaciones contraídos por la empresa, por parte de los socios en caso de insolvencia.

Principalmente, solo los nacionales de EAU o nacionales de países del CCG pueden establecer este tipo de empresas⁹. Sin embargo, ciertos extranjeros pueden establecer *sole proprietorships* en ciertos campos si residen en EAU y esto es lo que se conoce como “*Professional services company*”.

El principal punto a favor es que el inversor extranjero puede mantener el 100% de la propiedad¹⁰ aunque debe designar un agente de servicios local que actuaría como “sponsor”. 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.

En el Anexo 2, se encuentran los pasos para crear este tipo de sociedades en los principales emiratos, Dubai y Abu Dhabi.

⁸ Ver en Anexo 1 un ejemplo de dichos estatutos.

⁹ En los últimos años se han dado casos de nacionales de EAU que han “cedido” su licencia a un extranjero a cambio de una cantidad de dinero. Este extranjero lleva a cabo todas las labores de dirección y recibe todos los beneficios. Este tipo de acuerdos no es recomendable ya que está fuera de la legalidad y pueden surgir problemas si la relación entre las partes se rompe.

¹⁰ Ciertas actividades, incluso si se llevan a cabo por *Professional services companies*, están restringidos a los nacionales de los Emiratos Árabes Unidos y las empresas de propiedad total de nacionales de los EAU (por ejemplo, las agencias inmobiliarias y actividades de educación).

1.3. Sucursal o branch de una empresa extranjera

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

La matriz extranjera puede mantener el 100% de la propiedad de la sociedad sin necesidad de un socio local, aunque es necesario contratar a un agente de servicios¹¹ a través de un acuerdo de agencia nacional o un "*national agency agreement*". El agente de servicios es una figura distinta a la del agente comercial, ya que el agente de servicios en ningún caso, podrá participar en la gestión de la sociedad y no tiene ninguna responsabilidad legal ni financiera con la misma. Su finalidad es facilitar los trámites para la implantación de la empresa aunque, siendo una figura obligatoria por ley para la sucursal, en muchas ocasiones tiene una actuación muy pequeña. 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 administrativos¹². 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.

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

Por norma general, la sucursal obligatoriamente deberá realizar "*non comercial business*" y no puede importar, aunque es práctica común el comercializar o "reconducir" las ventas dentro de EAU de los productos producidos por la empresa matriz sin la necesidad de firmar un contrato de agencia comercial con un tercero. Su actividad se verá limitada a:

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

Con la excepción de las sucursales de bancos y de las instituciones financieras, las sucursales deben pagar una garantía bancaria de 50,000 DHS al Ministerio de Economía y Planificación emitida por un banco con sede en EAU (que tendrá que ser renovada anualmente) y se requerirán las cuentas auditadas de la empresa matriz de los dos últimos años y, según las actividades para las que se quiere crear la sucursal, a veces también es necesario presentar información sobre proyectos de la empresa matriz realizados y en curso.

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

Respecto al número de empleados que pueden sponsorizar, aunque la *Labour Law* no lo limita, en la práctica el Ministerio de Trabajo tendrá en cuenta el tamaño en m² de la oficina y actividad de la sucursal para otorgar los visados. No obstante, a medida que las operaciones

¹¹ Persona física o jurídica, 100% Emirati encargada de gestionar temas burocráticos con la administración Emirati. No tiene participación en la empresa y por lo general percibirá una cantidad fija.

¹² En la mayoría de las empresas existe una figura encargada de estos trámites administrativos: "Public Relations Officer" (PRO). El PRO es el encargado de llevar a cabo todas las gestiones administrativas de la empresa y realizar los trámites necesarios con las correspondientes autoridades.

de la sucursal se incrementen, se podrá presentar una solicitud al Ministerio para aumentar el número de trabajadores permitidos.

Los procedimientos para la apertura de una sucursal se detallan en el Anexo 3.

1.4. Oficina de representación de una empresa extranjera

La oficina de representación tiene las mismas características que la sucursal pero las actividades que puede desempeñar están más acotadas. Ésta sólo puede desempeñar labores como: mediación entre clientes locales y la sociedad extranjera, prospección de mercado, atención al cliente, supervisión de los representantes de ventas, seguimiento de las licitaciones públicas (no está permitida la compra de pliegos por la Oficina de Representación) de marketing o administrativas en representación de la empresa matriz sin poder firmar contratos ni generar facturas. La Oficina de representación no puede tener ingresos y solamente podrá generar gastos. Además, el número de trabajadores a esponsorizar estará a limitado, normalmente entre tres o cuatro.

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

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

1.5. Establecimiento en zona franca

El principal atractivo que presentan las más de 30 zonas francas que existen en Emiratos radica en la no necesidad de contar con un socio emiratí para formar una sociedad. 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 license* 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, algunas de las actividades se acaben llevando a cabo fuera de la zona franca. Es importante tener en cuenta que las empresas establecidas en zona franca no podrán acceder a las licitaciones a no ser que las mismas estén abiertas a nivel internacional.

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.

2. EL PROCESO DE APERTURA

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

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

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 mes una vez presentada toda la documentación.

2.1. Establecimiento fuera de zona franca

Una vez el inversor ha tomado la decisión de instalarse en Emiratos, (bajo las opciones B, C, D o E anteriormente mencionadas) el primer paso es detectar qué actividades pretende desarrollar su empresa en el país, localizándolas dentro de la Clasificación Standard de Actividades (*Standard Classification of Economic Activities*) que publican los Departamentos de Desarrollo Económico (encargados de otorgar las licencias) junto con las Cámaras de Comercio de los Emiratos que corresponda. El inversor deberá escoger una de las categorías de negocio o “*business categories*” de las aproximadamente quince que aparecen en el manual¹³. Cada categoría contiene una serie de actividades relacionadas. La licencia emitida (*Trade License*) permitirá al inversor llevar a cabo un máximo de diez actividades relacionadas dentro de la categoría de negocio escogida.

El siguiente paso será escoger la estructura corporativa más adecuada para su negocio (Entidad local, Sucursal u Oficina de Representación) en función de diferentes parámetros como la naturaleza del mercado o la propia estrategia de desarrollo de negocio que quiera llevar a cabo la empresa¹⁴. Este punto es crítico dado que la elección conlleva una serie de restricciones en ciertos aspectos, diferentes grados de responsabilidad, etc. Se recomienda que la empresa contacte con profesionales en esta materia dado que cometer un error en este punto puede ser determinante para el futuro de la empresa.

Una vez completados estos pasos, el inversor debe deberá ponerse en contacto con el Departamento de Desarrollo Económico (DED) del Emirato correspondiente para comenzar el proceso burocrático. Un aspecto a tener en cuenta son las ligeras diferencias en cuanto a tasas y documentación requeridos dependiendo del emirato en el que vaya a instalarse la em-

¹³ Para el emirato de Dubai el listado de actividades se puede encontrar en:

<http://www.dubaided.gov.ae/English/eServices/pages/mossRD.aspx?PID=10104&LID=1&sname=Search+Business+Activities> ; Para Abu Dhabi:

<http://www.adeconomy.ae/English/DEDServices/Tradeservices/Documents/ch6.pdf>

¹⁴ En caso de solicitar una licencia para *General Trading*, la única estructura corporativa posible es una entidad local.

presa. Las página web de los Departamentos de Desarrollo Económico de Dubai y Abu Dhabi disponen de simuladores que, seleccionando el tipo de estructura societaria y actividad deseada, indican pasos a seguir, documentación a presentar y tasas correspondientes (<http://www.dubaided.gov.ae> para Dubai y <http://ded.abudhabi.ae> para Abu Dhabi).

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

- A. Obtención de la Aprobación Inicial
- B. Registro del “*Trade name*” o nombre social
- C. Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente
- D. Localización de la empresa y firma del contrato de arrendamiento
- 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

A. Obtención de la Aprobación Inicial

Se obtiene a través del DED (*Department of Economic Development*), y certifica que la actividad ha sido inicialmente aprobada por el mismo. Constituye uno de los pasos previos para poder acceder a la aprobación definitiva. Se requiere:

1. Rellenar el formulario de solicitud
2. Copias de los pasaportes de los accionistas y equipo directivo. En el caso de que estén patrocinados sería necesaria una carta de no objeción redactada en Árabe y firmada por el “sponsor”.
3. En el caso de que la empresa vaya a pertenecer a una persona jurídica y no a una persona física, se requerirán los siguientes documentos:
 - Certificado de buena reputación o certificado de “*good standing*”¹⁵.
 - Escritura de constitución de la empresa
 - Resolución de la junta de accionistas en la que se ratifique la decisión de establecerse en la región y nombramiento de un representante
 - Poder notarial que autorice al representante nombrado por la empresa llevar a cabo la implantación.

Todos estos documentos deberán estar:

- Notarizados en el país de origen
- Autenticados por la Embajada de EAU en España,
- Autenticados de nuevo por el Ministerio de Asuntos Exteriores emiratí

¹⁵ Certificado que emite la autoridad competente para confirmar que una sociedad existe y se encuentra al día en el pago de su tasa anual.

- Traducidos al árabe por un traductor acreditado
- La traducción deberá estar sellada por el Ministerio de Justicia emiratí.

El tiempo estimado de este trámite aproximadamente de dos días hábiles desde que el DED recibe la documentación. El coste es de 320 dirhams (sin contar con los gastos de notaría, etc.)

B. Registro del "Trade name"

Una vez obtenida la aprobación inicial, el siguiente paso es llevar a cabo el registro del nombre de la sociedad a través del DED del emirato correspondiente. Dado que parte de la tasa pagada anteriormente para obtener la aprobación inicial cubre la reserva del "Trade Name", no tendremos que abonar ninguna cantidad adicional siempre y cuando el nombre escogido esté dentro de la clasificación "Standard Arabic Business Name". En el caso de escoger un nombre extranjero o un nombre que haga referencia a una zona geográfica habría que pagar una tasa adicional que oscilaría entre los 1000 AED y los 2000 AED.

El nombre debe cumplir una serie de condiciones:

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

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

C. Aprobación adicional por parte del Ministerio correspondiente

En la mayoría de los casos, también es necesario obtener una autorización adicional por parte del Ministerio o Autoridad con jurisdicción sobre el tipo de actividad que desarrollará la empresa. Algunas de estas actividades son:

- Proyectos Industriales – Ministry of Finance and Industry
- Consultoras de Ingeniería – Municipality Authority del Emirato correspondiente.
- Abogados y consultores legales – Ruler's Court del Emirato Correspondiente

- Banca, Servicios Financieros y empresas de inversión – Banco Central de EAU
- Contratación de personal – Ministry of Labour and Social Affairs
- Transporte marítimo – Freight Forwarding and Cargo Clearing.
- Seguros – Ministry of Economy
- Medios de Comunicación – Ministry of Information.
- Farmacias – Ministerio de Sanidad
- Tiendas de audiovisuales, librerías, kioscos, agencias de publicidad, agencias de traducción, agencias de comunicación, organizadores de fiestas, tiendas de rotulación – National Media Council
- Explosivos y armas – Ministerio de Defensa
- Dispositivos inalámbricos y de comunicación – Telecommunication Regulatory Authority
- Brokers – Securities & Commodities Authority
- Clínicas privadas – Department of Health and Medical Services (Medical Commission)
- Laboratorios – Municipality Authority del Emirato correspondiente
- Oficinas de transporte aéreo de carga y pasajeros (agencias de viaje) – Civil Aviation Department
- Guarderías, escuelas e institutos privados – Knowledge and Human Development Authority
- Censores Jurados de cuentas y auditors – Ministry of Economy

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

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

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

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

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

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

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

El DED dispone de varios modelos que pueden utilizar las empresas para agilizar el proceso y reducir el coste del mismo¹⁶. El DED no recomienda modificar dichos modelos dada la complejidad en algunos puntos de la legislación y el coste adicional de varios miles de Dirhams que supone modificar los "estatutos estándar". Es importante contar con asesoría legal en este punto dado que es aquí donde el inversor extranjero puede incluir determinadas cláusulas con el fin de proteger sus intereses.

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

Este documento deberá ser llevado a un notario en el DED. El coste de este trámite será del 0,25% del capital inicial mencionado en el documento con un máximo de 10.000 AED (por 3 copias del documento) y el tiempo 1 día.

F. Obtener un PO Box y línea telefónica

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

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

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

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

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

¹⁶ Ver Anexo 1

G. Aprobación Final y certificado de registro

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

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

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

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

H. Registro en la Cámara de Comercio

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

La tasa oscila entre 1.000 y 2.000 AED al año.

2.2. Establecimiento en zona franca

La implantación en zona franca es mucho más sencilla y rápida que fuera de ella dado que todos los trámites los centraliza la propia zona franca. Básicamente, todo el proceso está orientado a facilitar la implantación al inversor reduciendo plazos y trámites, de manera que todo el proceso se puede llevar a cabo lo más rápido posible. El tiempo estimado de creación de una empresa en zona franca depende tanto de la estructura corporativa elegida como de la zona franca y puede variar entre 2 semanas y varios meses.

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

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

Tipo de licencia

Las licencias que ofrecen las zonas francas son las siguientes:

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

Normalmente las licencias son válidas por un año, al final de cual tienen que ser renovadas. En algunos casos es posible obtener una licencia por tres años.

Selección de la zona franca adecuada:

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

Otros factores a tener en cuenta a la hora de elegir la zona franca son:

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

El listado de zonas francas existentes es el siguiente:

Abu Dhabi

Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi www.kizad.com No especializada*	Masdar city and Science and Technology Park www.masdarcity.ae Energías renovables I+D Centros Académicos
Abu Dhabi Airport Free Zone www.adafz.ae No especializada*	TwoFour54 www.twofour54.com Contenido digital

Dubai

Jebel Ali Free Zone www.jafza.ae No especializada*	Dubai Airport Free Zone www.dafz.ae No especializada*
Dubai Healthcare City www.dhcc.ae Hospitales, clínicas Centros de educación y formación sanitaria Comercio de materiales y equipamiento médico	Dubai Biotechnology and Research Park www.dubiotech.ae Investigación biotecnológica Centros de educación y formación sanitaria Industria biotecnológica
Dubai Media City / Dubai Internet City www.dubaimediacity.com www.dubaiinternetcity.com Retransmisiones radiotelevisivas Producción de medios de comunicación Publicidad, relaciones públicas Música Industria editorial Consultoría de marketing Medios de comunicación en Internet Post-producción Investigación de mercado	Dubai International Financial Centre www.difc.ae Servicios financieros y bancarios Mercado de capitales Gestión de activos y registro de fondos Reaseguros Servicios financieros islámicos Operaciones de "back office"
Dubai Metals and Commodities Centre www.dmcc.ae Operaciones bursátiles y correduría de metales y piedras preciosas y productos finalizados Cortado y pulido de gemas Laboratorios de gemas Investigación de gemas Centros de entrenamiento y formación en relación con metales y piedras preciosas	Dubai Maritime City www.dubaimaritimecity.ae Servicios marítimos Gestión de servicios marítimos Marketing y publicidad de productos marítimos Centros de Investigación y educación marítima Diseño y fabricación de barcos
Intl Humanitarian City www.ihc.ae Ayuda humanitaria ONGs	EnPark www.enpark.ae Energía Medio ambiente
Heavy Equipment and Trucks Free Zone Re-exportación de equipamiento pesado	Dubai Carpet & Textile City Producción y comercio de alfombras
Dubai Auto Parts City Re- exp. de componentes de automoción	Dubai Flower Centre Almacenamiento, tránsito y envío de flores
Dubai Logistics City (DWC) www.dwc.ae Logística	International Media Production Zone www.impz.ae Edic y pub de trabajos musicales y cinematográficos Retransmisión televisiva y radiofónica

Gold and Diamond Park www.goldanddiamondpark.com Comercio de oro y diamantes Diseño, manufactura y artesanía de joyas Venta minorista de joyería y gemas	Dubai Silicon Oasis www.dsoa.ae Micro-electrónica y opto-electrónica Manufactura de semiconductores Manufactura de sistemas electrónicos Sistemas de prueba de productos electrónicos
Dubai Studio City www.dubaistudiocity.com Cine Producción musical Televisión Radiodifusión	Dubai Knowledge Village www.kv.ae Institutos, academias y universidades internacionales Servicios académicos Centros de dirección y gestión empresarial Centros de formación profesional Servicios de e-learning Centros de I+D
Dubai Outsource Zone www.dozae Empresas de externalización de servicios Call center Back Office	Dubai Academic City www.diacedu.com Educación superior
Dubai Auto Zone www.ezw.ae Comercio de automóviles	Dubai Aviation City (DWC) www.dwc.ae Aviación
	Dubai Design District http://dubaidesigndistrict.com Arte, moda y lujo

Sharjah

Sharjah Airport Free Zone www.saif-zone.com No especializada*	Hamriyah Free Zone www.hfza.ae No especializada*
---	--

Fujairah

Fujairah Free Zone www.fujairahfreezone.com No especializada*	Fujairah Creative City www.fmq.ae Medios de comunicación Eventos Educación Comunicación y marketing Música y entretenimiento Diseño Tecnología Consultoría
--	--

Ras Al Khaima

Ras al Khaima Free Trade Zone www.rakftz.com Importaciones-exportaciones Manufacturación Procesamiento Embalaje Distribución Almacenamiento	Rak Maritime City www.rakmaritimecity.ae Servicios marítimos
---	---

Logística
Provisión de servicios

Umm Al Quwain

Ahmed Bin Rashid Free Zone

Manufacturas
Comercio
Consultoría

Ajman

Ajman Free Zone

www.afza.gov.ae

No especializada*

Estructura corporativa

Free Zone Company (FZCO):

Con personalidad jurídica propia.

2-5 socios

Capital mínimo¹⁷ 50.000 – 1.000.000 de dirhams. Este capital no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente. Una vez que se emite la aprobación inicial, la empresa debe abrir una cuenta bancaria y depositar el capital. En ese momento el banco emite un *Proof Of capital* y congela el capital hasta que se emite la licencia.

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

a) Persona física:

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

¹⁷ En algunas zonas francas existe la posibilidad de crear una sociedad sin cumplir los requisitos de capital mínimo aunque en ese caso no se le otorgarán visados a la empresa. En los Emiratos del Norte se han empezado a recortar los requisitos de capital exigidos para las zonas francas para facilitar el establecimiento de las empresas.

b) Persona jurídica:

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

Free Zone Establishment (FZE)¹⁸:

1 socio

Puede ser abierta por un individual o por una entidad jurídica.

Capital mínimo¹⁹ 50.000 – 1.000.000 de dirhams. Este capital no quedaría bloqueado por la autoridad de la zona franca, sino que la empresa podría disponer de él libremente. Una vez que se emite la aprobación inicial, la empresa debe abrir una cuenta bancaria y depositar el capital. En ese momento el banco emite un *Proof Of capital* y congela el capital hasta que se emite la licencia.

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

Sucursal o Branch:

No requiere capital mínimo.

Mismas implicaciones que la branch fuera de zona franca al no tener personalidad jurídica.

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

Todos los documentos anteriores deben estar legalizados, para ello:

1. Traducción al inglés
2. Notarizado
3. Ministerio de Justicia
4. Sello MAEC (Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación) de España

¹⁸ Esta es la forma más utilizada por empresas españolas.

¹⁹ Ver nota 14.

5. Autenticados por la embajada de EAU en Madrid (sello)

En los Emiratos del norte (Sharjah, Ras al Khaima, Fujairah, Umm al Quwain y Ajman) existe otro tipo de establecimiento denominado E-Office o Flexi-Office. Esta es actualmente la opción más barata para obtener una licencia comercial o de servicios ya que no exige el alquiler de un espacio por lo que es la forma más idónea para pequeñas empresas o Start up. El coste normalmente oscila entre 20.000 y 25.000 dirhams y el número de visados están limitados a 1 o 2 (válido durante 3 años).

Los precios de alquiler de las oficinas oscilan entre 90 y 230 AED por metro cuadrado.



IV. TRABAJAR CON EL SECTOR PÚBLICO

1. REQUISITOS DE ACCESO A LICITACIONES Y CONCURSOS

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

Existen tres excepciones a la aplicación de esta ley:

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

Con ciertas excepciones, sólo los nacionales de EAU, las empresas extranjeras representadas por un agente emiratí o las entidades extranjeras con socios locales (es decir, una entidad local participada como mínimo al 51% por un socio emiratí) pueden participar en licitaciones del sector público para el suministro de bienes y proyectos de obras públicas que se regulan bajo esta ley.

En consecuencia, las empresas extranjeras que desean ejecutar contratos públicos han de contar con algún nivel de participación emiratí. Dicha participación adopta generalmente una de las formas que aparecen en el punto 3.1.

Es importante tener en cuenta que el emirato de Abu Dhabi ha establecido una nueva normativa que obliga tanto a contratistas como a ingenierías a estar clasificados con el DMA (*Department of Municipal Affairs*) para poder llevar a cabo sus actividades. Los requisitos son bastante exigentes y el proceso puede ser largo y costoso.

2. ORGANISMOS A TENER EN CUENTA

Entidades federales

Son las menos numerosas. Son realizadas por las pocas entidades federales que existen en EAU, entre ellas FEWA (*Federal Electricity and Water Authority*), *Public Works Authority*, etc. Nótese que los suministradores de los bienes públicos (electricidad, agua) son normalmente las autoridades de cada emirato.

Material de defensa

Normalmente tienen muy poca publicidad, y se realizan sobre todo de forma bilateral

Licitaciones de compras (procurement)

Son muy habituales, y se requieren todo tipo de servicios. Desde suministros para colectividades hasta servicios profesionales, etc. Los medios habituales para conocerlas son "*Middle East Tenders*" y otras publicaciones especializadas. Para conseguir estos contratos hay que estar precualificado e ir de la mano de un socio local que pueda influir en la decisión.

Los requisitos para la precualificación dependen de cada organismo (desarrollados mas adelante), pero suelen ser requisitos técnicos, de establecimiento en el emirato, etc

Empresas de utilities

Son entidades locales de cada emirato. Por ejemplo DEWA en Dubai, ADWEA en Abu Dhabi o SEWA en Sharjah. Básicamente tienen dos tipos de concursos:

1. De *procurement* (compras), que son abiertos
2. Licitaciones abiertas (por ejemplo, para una nueva planta de generación de energía).

Licitaciones de municipalidades

Estas licitaciones se publican en prensa escrita y en los medios digitales. A veces son confeccionadas ya a medida de un proveedor que ya tiene prácticamente ganado el contrato antes de que se publique.

- Estas licitaciones normalmente requieren que la empresa esté establecida en el municipio.
- El socio local suele ser determinante para conseguir la adjudicación de la tender

V ■ PROPIEDAD INTELECTUAL

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

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

1. REGISTRO DE MARCAS (TRADEMARKS).

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

El proceso de registro será el siguiente:

A) Solicitud de registro

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

1. Rellenar el formulario de solicitud en árabe. La información solicitada será:
 - a. Nombre, Dirección, Status legal del solicitante.
 - b. Descripción de los bienes o servicios ligados a la marca junto con la Clasificación internacional de éstos. La descripción debe ser concisa y clara ya que de otro modo la solicitud puede ser rechazada.
 - c. Dirección en EAU para el envío de la correspondencia pertinente. Dirección de las personas a las que se les ha otorgado poder para llevar a cabo el proceso (Representante legal o Agente Comercial).
2. 14 muestras de la marca impresas en papel adhesivo. El tamaño de cada una tendrá que oscilar entre 4cm y 8cm. Dos muestras más se solicitarán más adelante en el momento de la publicación. Pueden estar en color o en blanco y negro.
3. Poder notarial en el caso de que el proceso lo lleve a cabo el representante legal o el agente comercial de la empresa. Si este poder ha sido otorgado en España, tiene que estar legalizado por la Embajada de EAU en España y posteriormente sellado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de EAU.

B) Examen de la solicitud y aprobación preliminar

El Ministerio examinará la solicitud (aproximadamente en un plazo de entre 30 días y 100 días) y emitirá un informe en el que se especificará si se necesita más información o si existe alguna limitación o condición para llevar a cabo el proceso.

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

C) Aprobación definitiva y registro

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

A partir de este momento, terceras partes pueden formular alegaciones dentro de un plazo de 30 días. Estas alegaciones tienen 15 días para ser contestadas por el solicitante y el proceso volvería a repetirse con 30 días más de margen para nuevas alegaciones. A partir de aquí decide el Comité de Marcas.

Si la solicitud es aceptada, se notificará a las Cámaras de Comercio del emirato Correspondiente. El registro definitivo supondrá otros 500 AED y tiene una validez de 10 años renovable por otros 10.

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

Es importante señalar que desde 2008 existe un sistema unificado de marcas, ratificado por todo el CCG (Arabia Saudí, Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar y los Emiratos Árabes), de forma que no hace falta registrar la marca individualmente en cada país: basta con registrarla en Riad, en la **GCC Patent Office** y la protección se hace efectiva para los seis países. Además, puede registrar la marca una empresa europea sin presencia en ninguno de los países del Consejo.

2. REGISTRO DE PATENTES

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

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

La ley de Patentes del GCC no contiene ningún aspecto “diferente” salvo el punto de la concordancia con la Ley Islámica o Shariah o reglas de conducta comúnmente llevadas a cabo en estos países.

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

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

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

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

Requisitos para la presentación de la solicitud de patente:

- 1 - Poder, debidamente legalizado por el Consulado de los Emiratos Árabes Unidos en España.
- 2 - Extracto del Registro Mercantil o de la escritura de constitución, si el solicitante es la empresa, debidamente legalizado por el Consulado de los Emiratos Árabes Unidos en España.
- 3 - Una copia de las especificaciones, reivindicaciones y los dibujos (si los hubiera) en relación con la invención.
- 4 - Escritura de cesión firmada por el inventor, notariado y legalizado por el Consulado de los Emiratos Árabes Unidos en España, si el solicitante no es el inventor.
- 5 - Una copia certificada de la solicitud, expresando la fecha de presentación, el número y el país si la solicitud debe ser presentada con una reivindicación de prioridad.

VI. SISTEMA FISCAL

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

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

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

Solamente están sujetas al Impuesto sobre beneficios determinadas actividades:

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

Las sociedades dedicadas a otras actividades ni siquiera deben presentar declaración.

El denominado "*Property tax*" en Dubai es un impuesto que grava bienes inmuebles. Están sujetos a este impuesto los arrendatarios de inmuebles destinados a:

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

1. FISCALIDAD DE EMPRESAS ESPAÑOLAS ESTABLECIDAS EN EAU

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

- Legislación fiscal de cada emirato (dado que no hay un impuesto a nivel federal).
- Práctica habitual. Solo están sujetas las sociedades dedicadas al petróleo, gas o industria petroquímica.
- la existencia del Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI), publicado en el BOE el 23-01-2007 y 28-03-2007, siendo necesario, por tanto, tener en cuenta sus disposiciones. El CDI se aplica a los impuestos sobre la renta y el patrimonio exigibles por los estados o sus subdivisiones políticas. Por tanto, el *Income Tax* de los diversos emiratos está incluido en el ámbito objetivo del convenio.
- Zonas de libre Comercio o *Free Zones* con regulaciones paralelas.

2. TRIBUTACIÓN DE UNA FILIAL (LLC)

A) En EAU

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

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

B) En España

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

3. TRIBUTACIÓN DE UNA SUCURSAL O BRANCH

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

Aunque carecen de personalidad jurídica, las sucursales tienen la consideración de establecimiento permanente. Así pues, las rentas obtenidas por dicho establecimiento están exentas

en España, siempre que cumplan los requisitos establecidos en los artículos 21 y 22 del texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades.

4. FILIAL VS SUCURSAL O “BRANCH” SEGÚN CRITERIOS FISCALES

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

- Tanto filial como sucursal tributarán en el país de origen por el Impuesto de Sociedades (u otro equivalente sobre los No Residentes), por el beneficio obtenido.
- La filial dará lugar, además, a un impuesto sobre los dividendos repartidos, en muchos casos. Mientras que la sucursal no, salvo en los Estados que gravan la transferencia de sus beneficios España, por ejemplo, lo hace, aunque no cuando la matriz reside en un país de la Comunidad Europea; o en uno que tenga con España Convenio para evitar la doble imposición internacional en el que no se establezca expresamente lo contrario. Sin embargo, España y Qatar aún no han firmado el Convenio para evitar la Doble Imposición.
- El elemento diferencial del gravamen de los dividendos, frente a la previsible ausencia de gravamen adicional de las rentas transferidas por la sucursal, haría preferible a ésta. Aunque resultaría indiferente, en caso de que la carga fiscal total en origen resultara inferior a la tributación española, si en nuestro país no fuera aplicable la exención en la base imponible de las rentas extranjeras, puesto que en este caso, el menor gravamen exterior se vería completado por la tributación española, para llegar, en todo caso, a una misma imposición en España.
- En las sucursales, dada su carencia de personalidad jurídica, no cabe minorar su beneficio por la vía del pago a la matriz de cánones, intereses, etc., aunque en general sí pueden pagar servicios de apoyo a la gestión en concepto de “participación en gastos generales de la casa matriz”. Siendo así esto en la generalidad de los casos, haría preferible a la filial si estas prácticas resultaran de interés, cosa que ya vimos que no siempre sucede.
- En el caso de obtención de pérdidas, la sucursal las integra inmediatamente en la base imponible de la casa matriz, mientras que la filial sólo puede dar lugar, en su caso, a la provisión de la cartera de valores.
- Algunos de los Convenios firmados por España establecen que las rentas obtenidas a través de establecimiento permanente en el extranjero, sólo tributarán en el Estado de la fuente. Si esa tributación fuera inferior a la española, sería interesante disponer de sucursal. Todo ello, de nuevo, si no fuera posible acogerse a los mecanismos que conducen a la exención en España de esas rentas.
- Si la empresa en el exterior va a operar con terceros países, en general, la sucursal no puede acogerse a los Convenios de Doble Imposición que el Estado donde reside tenga firmados con esos países terceros.
- En caso de liquidar la inversión obteniendo una plusvalía, la producida en la sucursal tributa normalmente en el país de origen, mientras que la obtenida en las acciones de la filial, generalmente no. En tal caso, habría que comparar el gravamen que la plusvalía obtenida en la transmisión de la sucursal soportaría en el extranjero, más el de España si lo hubiera, con el únicamente soportado en España por la plusvalía obtenida en la transmisión de la participación en la filial, que hasta podría ser nulo caso de po-

der acogerse a la exención en la base imponible, lo que presumiblemente haría preferible la filial.

- La inversión en filiales puede generar el derecho a la Dotación por depreciación del Fondo de Comercio Financiero, nunca aplicable a las sucursales, y sí en ciertos casos a las filiales.
- Y finalmente, si los beneficios repatriados a España fueran a ser objeto de gravamen diferencial en nuestro país, la figura de la filial permite el aplazamiento “sine die” de tal tributación, por la mera vía de no repartir dividendos, cosa que no ocurre con la sucursal.
- Y en cualquier caso, habría que considerar la posibilidad de la aplicación de la transparencia fiscal internacional, que para las rentas imputables en transparencia neutralizaría la ventaja del aplazamiento.



ICEX

VII. LEGISLACIÓN LABORAL

La normativa laboral viene regulada por la Federal Law Nº 8 de 1980 (modificada posteriormente por la Federal Law Nº25 de 1981 y Nº15 de 1985) e impone ciertos estándares en aspectos relacionados con la resolución de contratos, seguridad laboral, horario laboral, vacaciones, etc. Existen además otras regulaciones específicas que se aplican en algunas de las zonas francas, sobre todo en las más importantes como *Jebel Ali*, *DIFC* o *Dubai Internacional Airport FZ*.

Esta ley se aplica a todos los empleados de EAU ya sean nacionales o expatriados con la excepción de:

- Trabajadores del sector público (gobierno federal, municipalidades , cuerpos públicos instituciones públicas y trabajadores implicados en proyectos llevados a cabo por el gobierno federal y local)
- Miembros del cuerpo de policía y fuerzas armadas.
- Personal doméstico
- Trabajadores de la agricultura (salvo algunas excepciones).

Aunque según indica la ley, los trabajadores que estén dentro de zona franca quedarían sujetos a la regulación federal, en la práctica esto no se cumple y quedan sujetos a las regulaciones y reglas de la propia zona franca en cuestión.

1. EMIRATIZACIÓN

Para determinados puestos se exige que la nacionalidad del trabajador sea emiratí, esto ocurre por ejemplo con los abogados que tengan que defender casos en los tribunales. Complementariamente, según la normativa de emiratización No 259/1 de 2004 una empresa con más de 50 empleados debe tener un número especificado de emiratíes en la plantilla que no puede ser inferior al 2% anual (no aplicable a empresas establecidas en zonas francas). En algunos sectores dicho porcentaje es superior, como es el caso del sector bancario donde se exige mantener un 15% de trabajadores emiratíes en plantilla. Dicha normativa de emiratización, en la práctica se está aplicando en los sectores de banca, seguros y trading.

2. CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES

2.1. Fuera de zona franca

El proceso será diferente dependiendo de si establecemos una sucursal/oficina de representación o una filial. En el caso de formar una sucursal/oficina de representación, será el agente de servicios el encargado de realizar todo el proceso, dado que su labor esencial es la de mediar con la administración pública. En el caso de establecer una LLC el proceso revestiría mayor complicación aunque en la mayoría de los casos podremos contar con el apoyo de nuestro socio local.

A) Department of Naturalisation and Residency – Establishment Card

El primer paso para poder contratar trabajadores es obtener la “*Establishment Card*” del *Department of Naturalisation and Residency* (DNRD- en el caso de Dubai). Esta tarjeta permite llevar a cabo trámites relacionados con la obtención de visados de residencia para los trabajadores expatriados. Se requerirá:

1. Formulario de solicitud
2. Copia de la licencia comercial
3. Copia del listado de socios en el caso de una LLC (documento expedido por el *department of economic development*)
4. Autorizaciones notariadas de los solicitantes
5. Mapa de localización de la oficina así como los números de teléfono de la oficina
6. Copia del contrato de arrendamiento
7. Copias de los pasaportes de los firmantes y manager

Las tasas para llevar a cabo este proceso oscilan entre los 1100 y 1500 AED.

B) Ministry of Labour and Social Affaire - Establishment Card

Una vez obtenida la “*Establishment Card*” a través el “*Department of Naturalisation and Residency*” necesitaremos otra “*Establishment Card*”, esta vez facilitada por el *Ministry of Labour and Social Affairs*. Esta tarjeta es similar a la anterior pero permite a la empresa llevar a cabo trámites con el Ministerio de Trabajo, el cual debe aprobar todas las solicitudes para contratar trabajadores extranjeros. Los trámites para llevar a cabo este proceso son similares a los anteriores.

Las tasas rondan los 2250 AED y el proceso suele durar dos semanas.

Una vez se tienen las dos *establishment cards*, la empresa ya puede contratar y facilitar el permiso de residencia a los trabajadores extranjeros. Los procedimientos son complicados y dependen del cargo, la cualificación y otros factores. Según varios informes de consultoras se estima que por término medio, el coste de contratación de un empleado ronda los 10000 AED incluyendo todas las tasas, garantías bancarias y depósitos.

2.2. Dentro de zona franca.

El proceso es mucho más sencillo y es la propia zona franca la que se encargará de hacer todos los trámites con la administración central. El número de visados que ofrecen las zonas francas normalmente está limitado (en muchos de los casos depende del número de m² de la oficina).

En el caso de que la empresa se instale en una zona franca virtual (sin espacio físico), se ha de tener en cuenta que por ley, a partir de cinco trabajadores es necesario disponer de oficina.

3. EL CONTRATO LABORAL

El contenido de un contrato laboral en EAU no presenta diferencias con respecto al modelo español. Debe contener los siguientes puntos:

- Salario
- Fecha de contratación / Fecha de inicio
- Naturaleza del contrato (Temporal, Fijo, período de prueba estipulado en su caso)
- Naturaleza del trabajo
- Duración del contrato (contrato temporal)
- Localización

Existen básicamente dos tipos de contratos, el temporal y el limitado. Las peculiaridades que presentan son las siguientes:

3.1. Contrato temporal:

No puede exceder de 4 años y debe existir una fecha de inicio y una de finalización.

Si el empleador resolviera el contrato por causa injustificada (no estipulada en el Artículo 120 de la Ley) tendrá que compensar al empleado. La compensación estipulada será la menor de las siguientes cantidades a no ser que en el contrato estipule lo contrario:

- Tres meses de salario (base)
- El salario equivalente a meses que restan

Si el contrato lo resuelve el empleado por razones no estipuladas en el artículo 121, éste deberá compensar al empleador por la pérdida derivada de esta cancelación. La cantidad pagada será la menor de las siguientes cantidades a no ser que en el contrato estipule lo contrario:

- Un mes y medio de salario (base)
- El salario equivalente a meses que restan

3.2. Contrato fijo

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

- No este escrito
- No tiene un período especificado o si éste ha sido especificado pero ambas partes continúan trabajando bajo las mismas condiciones
- La finalidad es terminar un proyecto concreto durante un tiempo indeterminado.
- Renovable por naturaleza y el contrato continúa después de que el proyecto para el que se firmó finalice

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

- Notificación con un mes de antelación. En caso de no producirse dicha notificación se compensará al empleado con un la cuantía equivalente a un mes de salario.
- Compensación por despido injustificado, en el caso de que lo sea. Los tribunales estipularán cual es la compensación adecuada. Esta compensación no podrá exceder la cantidad de tres meses de salario (último salario cobrado).
- Indemnización o "*End of service gratuity*" independiente del punto anterior. Siempre y cuando el empleado haya cumplido ya más de un año de contrato, éste tendría derecho a percibir una indemnización de:
 - o 21 días por año trabajado por los primeros 5 años
 - o 30 días por año trabajado por los siguientes
 - o La indemnización total no puede superar la cuantía equivalente a el salario de dos años

3.3. Otros aspectos:

Períodos de prueba:

Los períodos de prueba son muy comunes en EAU durante el inicio de un contrato. La duración máxima es de 6 meses. Tanto empleado como empleador pueden resolver el contrato sin causa justificada. No se pagará ningún tipo de compensación.

El periodo de prueba computara a la hora de calcular la indemnización tras la resolución de contrato.

Aún en el período de prueba, la empresa deberá cubrir los costes de repatriación a no ser que el empleado resigne al trabajo con causa justificable. En este caso es el empleado el que tiene que cubrir dichos costes.

Salarios:

Ley no estipula ningún salario mínimo. Sin embargo, un empleado con un salario inferior 4000 AED mensual más alojamiento, no podrá esponsorizar a su familia para proporcionarle el visado de residencia en EAU.

Para poder esponsorizar una persona que se encargue de las labores domésticas (*housemaid*) el salario mínimo debe ser de 6000 AED/mes.

Aunque la ley estipula que los salarios deben ser pagados en moneda local, en la práctica esto no ocurre y pueden ser pagados en cualquier moneda. No existe ninguna ley en Emiratos que restrinja la repatriación de estos salarios.

Horas trabajadas:

El máximo número de horas trabajadas estipuladas por la ley es de 8 por día seis días por semana excepto para los trabajadores de los sectores de hostelería, comercios y vigilancia (nueve horas diarias).

Vacaciones:

Por año trabajado, le corresponden al empleado un mínimo de días de vacaciones equivalente a:

- Dos días por mes trabajado si el contrato dura entre seis y doce meses
- 30 días naturales por año.

Seguridad social / Seguro médico:

La ley de pensiones y seguridad social, *Federal Law No (7)* de 1999 tan solo afecta a los emiratíes que trabajan tanto en el sector público como el privado. Esto indica que por cada trabajador emiratí empleado, la empresa deberá pagar a la seguridad social un 15% del salario.

En el caso de la contratación de trabajadores expatriados, la empresa les debe de proveer de un seguro privado (paso indispensable para obtener la residencia) pero no tiene que abonar ninguna cuantía a la seguridad social. La legislación en Dubai y Abu Dhabi es independiente según el emirato. En Abu Dhabi, se exigirá seguro médico en función de la obtención del visado de residencia en dicho emirato y dependerá del salario que perciba el trabajador.

Sindicatos y huelgas:

No existen sindicatos y tampoco están permitidas las huelgas o fórmulas similares de protesta. Existe un proyecto de ley en curso que pretende englobar todos estos aspectos pero lleva ya cerca de tres años paralizado.

VIII. LEY CONCURSAL / “BANKRUPTCY LAW”

La “*Federal Law*” no.18 de 1993 (“*Commercial transaction law*”) regula la quiebra tanto para personas físicas y jurídicas no distinguiendo entre ambas.

Esta ley sólo aplica a “agentes de comercio (“traders”), es decir, aquellas personas físicas o jurídicas que lleven a cabo operaciones comerciales o se rijan por la “*Commercial Companies law*”. Es importante distinguir entre actividades comerciales y actividades civiles dado que los procedimientos a seguir en caso de insolvencia son diferentes. Estas últimas, serían las practicadas por abogados médicos, consultores de ingeniería, en definitiva, profesionales liberales.

De estas dos definiciones se derivan dos conceptos, *bankruptcy* y *civil insolvency*.

1. BANKRUPTCY

Aplicable únicamente a “traders”. Un *trader* podrá ser declarado en quiebra por los tribunales competentes si no puede atender sus deudas comerciales en las fechas establecidas.

El agente de comercio puede solicitar en el tribunal competente (donde el *trader* sea residente) la declaración de situación concursal si no puede atender sus deudas. Ello no es obligatorio en un primer momento, pero sí en caso de que la demora en el pago de la deuda se prolongue más de 30 días. En caso de no hacerlo pasado este período, incurriría en lo que se conoce como “*bankruptcy by default*”, considerado como delito por el Código Penal de EAU. Los acreedores, el fiscal o el juez, por su parte, también pueden instar la declaración de concurso.

Después del procedimiento de solicitud, el juez decidirá si declara o no la situación concursal. En caso afirmativo, tomará las medidas adecuadas para proteger los activos del deudor. Se nombra un administrador judicial. A partir de aquí el proceso es similar al de los países que aplican la *Common Law*.

La bancarrota no es un delito en sí en EAU, sin embargo, el código penal, sí especifica ciertos casos en los que el trader puede incurrir en *bankruptcy offence* (*bankruptcy by default* o *bankruptcy by misrepresentation*). Estos casos están relacionados con la falsificación de cuentas y documentos.

2. CIVIL INSOLVENCE

Aplicable únicamente las “*civil activities*”. Un deudor civil que cese de pagar sus deudas (o sus deudas superan sus activos) sujeto a restricciones administrativas llamadas “Hajr”, concepto que proviene de la jurisprudencia islámica y aparece en el Código Civil *Federal Law 5* de 1985.

Las restricciones son impuestas sobre las propiedades y activos del individuo por los tribunales a petición o bien del deudor o de sus acreedores. Seguidamente el juez impondría una medida cautelar que impediría al deudor negociar con dichos activos.

Una vez se emiten las restricciones, las propiedades del deudor se venden y el valor obtenido se prorratea entre los acreedores, de acuerdo a los procedimientos del código civil. El proceso termina con la distribución de los activos del deudor entre sus acreedores, o cuando se establece que las deudas ya no superan los activos.

3. NECESIDAD DE UNA REFORMA

Últimamente están surgiendo numerosas críticas hacia la regulación existente en esta materia. Aunque actualmente la *bankruptcy law* (con más de 250 artículos), es amplia y provee de mecanismos suficientes para la liquidación y reorganización de los activos, encontramos en la propia “ley de base”, cuellos de botella que impiden que todo el proceso funcione correctamente. El punto crítico radica en la extrema dificultad para obtener información certera sobre los activos del deudor y su posición financiera. Otros de los problemas estructurales que nos encontramos son:

- La información contenida en el Registro Comercial (“Registro Mercantil”) no es pública.
- No hay mecanismos de registro de embargo de bienes muebles (a no ser que hablemos de activos especializados como aviones o barcos).
- Un deudor que abandona una LLC insolvente y reabre el mismo negocio bajo otro nombre es extremadamente difícil de atacar legalmente dado que las nociones de “levantamiento de velo corporativo” están muy poco desarrolladas.
- No existe una red especializada de juzgados con jurisdicción exclusiva sobre esta materia.

Existen legislaciones paralelas en algunas de las zonas francas más efectivas que la federal, como es el caso del DIFC (*Dubai International Financial Center*) donde la legislación en esta materia está basada en el modelo del Reino Unido.

IX. INFORMACIÓN PRÁCTICA

FORMALIDADES DE ENTRADA Y SALIDA

Para acceder al territorio del emirato se necesita un visado, que es automático (se expide en frontera) para los nacionales de países de la UE, EEUU, Canadá, países del Consejo de Cooperación del Golfo, Australia y Japón. El visado expedido tiene una validez de 1 mes desde el momento de su concesión.

No hay ninguna formalidad de salida, siempre que se esté dentro del tiempo del permiso temporal acordado en el visado de entrada.

HORA LOCAL, VACACIONES Y DÍAS FESTIVOS

La jornada semanal es de domingo (primer día de la semana) a jueves. Los viernes y sábados cierran la totalidad de las oficinas gubernamentales, bancos, oficinas de empresas privadas y algunos establecimientos comerciales. Parte del comercio permanece abierto desde la tarde del viernes (sobre todo en los centros comerciales) y todo el sábado.

Los días festivos son las celebraciones de *Eid Al Fitr* (4 días) y las del *Eid Al Adha* (5 días) y el 3 de septiembre, en que se conmemora la independencia del país del dominio británico.

HORARIOS LABORALES

Las oficinas públicas abren de 8 de la mañana a 3 de la tarde. Los bancos de 8:30 de la mañana a 2:30 de la tarde. Las empresas suelen abrir y cerrar sus oficinas desde las 8 de la mañana a las 6:30 de la tarde.

COMUNICACIONES CON ESPAÑA

La aerolínea *Emirates Airlines* tiene en servicio vuelos directos entre Madrid y Dubai desde Agosto de 2010.

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

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

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

Debido al coste de los servicios de roaming es interesante la adquisición de una tarjeta telefónica prepago (existe un puesto de la compañía DU en la salida de la Terminal), la cual puede ser adquirida en el mismo aeropuerto (coste de 50 Dirhams aprox.).

MONEDA

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

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

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

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

Aunque los hoteles realizan operaciones de cambio de moneda, suelen ofrecer unos tipos muy desventajosos,

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

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. El Islam es la religión mayoritaria, si bien existe un razonable grado de tolerancia religiosa, y existen nutridas minorías cristianas e hinduistas, especialmente.

OTROS DATOS DE INTERÉS

Conducir bajo los efectos del alcohol y mostrar embriaguez pública son delitos que pueden ser objeto de duras penas, arrestos, fuertes multas y deportaciones. Las penas por posesión, uso o tráfico de drogas son muy severas.

Las leyes locales reflejan que UAE es un país musulmán. Deben respetarse las tradiciones, costumbres, leyes y religiones locales en todo momento, especialmente durante Ramadán.

Las mujeres (y, en menor medida, también los hombres) deben vestir de forma conservadora. Las muestras públicas de afecto no están permitidas. Asimismo, el sexo fuera del matrimonio es ilegal, como también lo son la cohabitación, el adulterio y las relaciones homosexuales.

DIRECCIONES ÚTILES

Embajada de España - Oficina Económica y Comercial

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

Consejería de Economía y Comercio en Dubai

Emirates Towers, 26th floor

Teléfono: (9714) 330 0110.

Fax: (9714) 331 39 44, 330 0112 y 330 0114.

E-mail: dubai@comercio.mityc.es

SANIDAD

No hay que tomar ninguna precaución en especial. No obstante, siempre es recomendable la vacuna de tétano y hepatitis. El clima de UAE es muy duro en verano, por lo que es conveniente beber mucha agua y aperitivos salados para reemplazar la pérdida de sal. Hay que tener cuidado con la diferencia de temperatura entre el bochorno húmedo del exterior y los aires acondicionados interiores. La calidad de cuidados médicos en UAE 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 y los hospitales públicos aceptan solo residentes.

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 superlujo, marcando una tendencia que se intensificará en los próximos años. Existen también hoteles de menor rango, pero normalmente lejos de las zonas del litoral.

OTROS: PRENSA, ALQUILER DE COCHES, ETC.

Los principales diarios son. 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. 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 así poder alquilar.

En Dubai no hay transporte colectivo que merezca la pena. La mejor y única forma de desplazarse es en coche privado o taxi. La flota de taxis es amplia (aproximadamente unos 5.000) y no son caros (la bajada de bandera cuesta 3 dirhams, unos 60 céntimos de euros), aunque es difícil encontrar uno disponible por las mañanas en determinadas zonas (Deira, Bur Dubai, Al Karama).

Las principales empresas de taxi son:

- Dubai Taxi: 04 2080888
- City taxi: 04 333110
- National Taxi: 04 339002
- Metro Taxi: 04 2673222

En caso de pérdida de la documentación o de tener algún problema con las autoridades locales, puede ponerse en contacto con el servicio de emergencias del consulado de la Embajada de España, Tel. +971 50 612 0260.

Si tiene un accidente menor con el coche (choque, por ejemplo) debe esperar a que venga la policía para hacer el atestado, ya que es preceptivo para tramitar las indemnizaciones del seguro. El teléfono de la policía es el 911.

The image shows the ICEX logo, which consists of the word "ICEX" in a bold, sans-serif font. The logo is centered within a large, light gray rectangular frame that has a thin border.

X. ANEXOS

1. MEMORANDUM OF ASSOCIATION DED MEMORANDUM OF ASSOCIATION (LIMITED LIABILITY COMPANY)

معهد تأسيس
(حركة طاب مسؤولية محدودة)

This Agreement has been made on...Corresponding to
/ 2013 between:-

انه في يوم...الموافق / / تم الاتفاق بين كل من :-

1 Mr.

1 السيد /

National:

الجنسية :

Passport No

جواز سفر رقم :

Address :

العنوان: الإمارات العربية المتحدة

(Herein after called the First Party)

(ويشار اليه فيما بعد بالطرف الأول)

2 Mr.

2 السيد /

National:

الجنسية :

Passport No:

جواز سفر رقم :

Address :

العنوان:

(ويشار اليه فيما بعد بالطرف الثاني)

(Herein after called the Second Party)

The Introduction:

The parties hereto, having full legal capacity to contract, have agreed to form a limited liability company between themselves in the Emirates of Dubai in accordance with the provisions of the Commercial Companies law on the following terms and conditions:

تمهيد:

اتفق أطراف هذا العقد وكل منهم يكامل الأهلية القانونية للعقد، على تأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة فيما بينهم في إمارة دبي طبقاً لأحكام قانون الشركات التجارية وذلك وفقاً للأحكام والشروط التالية:

Article (1) : Definition :

In this Memorandum, the following words shall have meanings:

- 1.1-"The Company" shall mean the company formed pursuant to this Memorandum.
- 1.2-"The Commercial Register" shall mean the commercial register at the Economic Dept.
- 1.3-"The Commercial Companies law" shall mean Federal law No. 8 of 1984 concerning commercial

المادة (1) : تعريفات :

- 1-1- يكون للكلمات التالية في هذا العقد المعاني التالية:
- 1-1 - الشركة " تعني الشركة التي تأسست بموجب هذا العقد.
- 2-1 "السجل التجاري" يعني السجل التجاري لدى الدائرة الاقتصادية.
- 3-1 "قانون الشركة التجارية" يعني القانون الاتحادي

companies and its amendments.

1.4-"Managing Director" means the Managing Director of the company appointed pursuant to this Memorandum

1.5-"The Department of Economic Development" shall mean the Department of Economic Development of the Emirates of Dubai.

1.6-"The Ministry" shall mean the ministry of Economy and commerce in the Emirates of Dubai.

1.7-"The partner(s)" shall mean the parties to this Memorandum and any person or legal entity which becomes the holder of a share in the capital of the Company in accordance with the terms of this Memorandum.

ARTICLE(2): NAME OF THE Company:

The name of the company is :

مادة (2) : اسم الشركة:

اسم الشركة هو:

(LIMITED LIABILITY COMPANY)

(شركة ذات مسؤولية محدودة)

Article(3) Object of The Company:

3.1-The objects of the Company are :

مادة (3): أغراض الشركة:

1-3 أغراض الشركة هي:

3.2-The company may not carry on the business of insurance, banking or investment of funds for the account of third parties.

3.3-The Company may acquire or invest in other establishments or companies having similar objects and do all such things as may be conducive to the business of the Company or arise out of the powers of the company provided the same be lawful.

The company may change or amend its objects and carry any lawful activity as may be approved by resolution of the general assembly and the Economic Department.

3-2- لا يجوز للشركة ان تمارس أعمال التأمين والمصارف والاستثمار للأموال لحساب الغير.

3-3- بإمكان الشركة الحصول على أو الاستثمار في مؤسسات أو شركات تعمل في ميادين متشابهة والقيام بهذه الأعمال المتعلقة بتجارة الشركة أو بموجب الصلاحيات التي تتمتع بها الشركة شريطة أن تكون هذه الأعمال قانونية.

بإمكان الشركة تغيير أو تعديل أغراضها والقيام بأي نشاطات قانونية موافق عليها بموجب قرار الجمعية العمومية والدائرة التنمية الاقتصادية.

Article-4-Headofficeof The Company:

The head office of the Company shall be in the Emirates of Dubai, It shall be permissible for the Company to establish branches, Offices and/or agencies in the United Arab Emirates and abroad.

مادة(4) مركز الشركة الرئيسي:

يكون مركز الشركة الرئيسي في إمارة دبي، ويجوز للشركة أن تنشئ لها فروعاً أو مكاتب أو توكيلات داخل الدولة وخارجها.

Article-5-Duration Of The Company:

The duration of the company shall be 25 Gregorian

مادة(5) مدة الشركة:

مدة الشركة(25) سنة ميلادية وتجدد تلقائياً، تبدأ من تاريخ

years which is automatically renewable, commencing on the date of the registration of the company in the commercial register. Such period may be extended or shortened by a resolution of partners at a General Assembly.

Article-6-The capital of the Company:

6.1-The capital of the company is Dirhams. /- (Dirhams only) divided into () shares the value of each shares being Dirhams one Thousand ()
6.2-The capital of the Company is divided among the partners in the following manner.

Name of the Partner	The Share	The Price	%	%	قيمة الحصص	الحصص	اسم الشريك
First party							الطرف الاول
Second party							الطرف الثاني
Total							المجموع

6.3- The partners declare that the value of the cash shares has been paid in full and has been deposited in the company's bank account, as evidenced by a bank certificate submitted with this Memorandum.

Article -7-Transfer Of Shares :

7.1-Any partner may transfer his shares in the company to one or more partners or to a third party by way of an instrument notarized by the competent official authority.

7.2-If one of the partners intends to transfer his share(s) in the company with/without consideration to a person who is not a partner, He must notify the other partners through the Managing Director of the terms of transfer and the Managing Director must notify the other partners on receipt of such notice. Any partner may apply to acquire the shares) at the agreed price, and in the event of a disagreement on the price, Article 231 of the commercial companies law shall apply.

7.3- If within thirty days of the date of the notice, none of the partners exercise their rights to acquire the shares, the partner shall be free to dispose of his share(s).

7.4-If more than one partner exercise the right to acquire the shares, the shares to be transferred shall be divided between them in proportion to the share which each of them holds in the capital subject to the provisions of Article (227) of the commercial company's law.

تسجيل الشركة في السجل التجاري ويجوز بقرار من الجمعية العمومية للشركاء إطالة أو تقصير هذه المدة.

المادة (6) رأس مال الشركة:

6-1- حدد رأس مال الشركة بمبلغ /- درهم (فقط) مليون درهم (مقسمة إلى () حصة قيمة كل حصة () درهم (الف درهم فقط).
6-2- وجميعها حصص نقدية موزعة بين الشركاء على النحو التالي:-

6-3- ويقر الشركاء بأن قيمة الحصص النقدية قد دفعت بالكامل وقد تم ايداعها في حساب الشركاء كما تثبت ذلك شهادة البنك المرفقة بهذا العقد.

المادة (7) التنازل عن الحصص:

7-1- يجوز لأي شريك ان يتنازل عن حصصه في الشركة إلى واحد أو أكثر من باقي الشركاء أو للغير بمقتضى محرر رسمي موثق من قبل الجهة الرسمية المختصة.

7-2- إذا اعتزم أحد الشركاء التنازل عن حصته أو حصصه في الشركة بعوض أو بغير عوض لشخص من غير الشركاء وجب عليه أن يخطر باقي الشركاء عن طريق المدير الإداري للشركة بشروط التنازل وعلى المدير الإداري إخطار باقي الشركاء بمجرد وصول الإخطار إليه، ويجوز لكل شريك أن يطلب استرداد الحصة/ حصص بالثمن الذي يتفق عليه، وفي حالة الاختلاف على الثمن يطبق حكم المادة 231 من قانون الشركات التجارية.

7-3- إذا انقضى ثلاثون يوماً من تاريخ الإخطار دون أن يستعمل أحد الشركاء حق الاسترداد كان للشريك حرية التصرف في حصصه.

7-4- إذا استعمل حق الاسترداد أكثر من شريك قسمت الحصص المباعة بينهم بنسبة حصة كل منهم في رأس المال مع مراعاة أحكام المادة (227) من قانون الشركات التجارية.

7.5-No transfer shall be valid as against the company or third parties until it is recorded in the register of partners and commercial register. The company may not refuse to record the transfer in the register of partners unless it contravenes the provisions of this Memorandum.

7.6-In any event the transfer must not result in the reduction of the shares of the national partners in the capital of the company to less than 51% of the total shares nor increase the number of partners to more than fifty nor decrease it to less than two.

Article-8- Register Of Partner

8.1- A special register of the partners shall be prepared by the Managing Director of the company and be kept at its main office which should include the following :

A) Full name of each partner, B) nationality, C)profession, D) Domicile, E) Address, F) Number and value of the shares owned by Each of them; and G) Details of all dealings carried out with regard to the shares, together with the date Thereof.

8.2-The Managing Director shall be jointly liable for maintaining the register and for the accuracy of its contents; the partners and any interested party shall have the right to review such register.

Article-9-Managementofthecompany:

9.1-The partners have agreed that the Managing Directors of the company shall be :

to do the following powers:

9.2-The Managing Director shall be appointed for an unlimited period commencing from the date of registration of the Company in the commercial register.

9.3-The Managing Director shall have all of the powers necessary for the management of the company, representing the company and signing on its behalf and carrying out all acts required by its objects .

**The Powers Of The Managing Director
Include The Following:**

7-5-لا يحتج بأي تنازل في مواجهة الشركة أو الغير إلا من تاريخ قيده في سجل الشركة وفي السجل التجاري، ولا يجوز للشركة الامتناع عن قيد التنازل في السجل إلا إذا خالف ما نص عليه في هذا العقد.

7-6-وفي جميع الأحوال يجب ألا يترتب على التنازل انخفاض نصيب الشركاء المواطنين في رأس مال الشركة إلى أقل من 51% من مجموع الحصص، كما يجب أن لا يترتب عليه زيادة في عدد الشركاء أكثر من خمسين شريكا ولا أن يقل عدد الشركاء عن اثنين.

مادة(8) سجل الشركاء:

8-1- يقوم المدير الإداري للشركة بإعداد سجل خاص بالشركاء يحتفظ به في مركزها الرئيسي ويشتمل على ما يلي:

(1) اسم ولقب الشريك، (2) الجنسية (3) المهنة، (4) الموطن، (5) العنوان (6) عدد وقيمة الحصص التي يملكها كل شريك ، (7) تفاصيل كافة التصرفات التي أجريت على الحصص مع بيان تواريخها.

8-2-ويكون المدير الإداري للشركة مسؤولا عن هذا السجل وصحة بياناته ويكون للشركاء ولكل ذي مصلحة حق الاطلاع على هذا السجل.

مادة(9) ادارة الشركة:

9-1- اتفق الشركاء على أن يكون المدير الإداري للشركة :

ليقوم بالصلاحيات التالية:

9-2- يكون تعيين المدير الإداري لمدة غير محددة اعتبارا من تاريخ تسجيل الشركة في السجل التجاري.

9-3- يكون للمدير الإداري كافة الصلاحيات الضرورية لإدارة الشركة والتوقيع نيابة عنها والقيام بجميع الأعمال التي تقتضيها أغراضها .

تتضمن سلطات المدير الإداري ما يلي:

* To represent the company before Economic Department, Municipalities, Chamber of Commerce and Industry, Sea Ports, Customs, Airports, Traffic & Police Departments, Rulers office and All Ministries, and all other Government & Semi-Government Departments, all commercial-professional Companies & personalities, to sign all documents, papers and contracts with or before them and/or do any other acts deeds or things that may affect the affairs of the company, specially to sign all documents, applications, forms related with the Ministry of Labour & Social Affairs, Department of Immigration & residency.

* To open, close & operate any bank account(s) in the name of the company, withdraw any or all monies in such bank account (s), to sign cheques, to draw, accept and endorse promissory notes, bills of exchange and other negotiable instruments, Letters of credit and to conduct all banking transactions in the name and on behalf of the company

* To purchase or sell any business, assets or goods of the company on credit and to mortgage or hypothecate the assets or goods of the Company, to sell or transfer any shop possession or real estate related with the Company in the name or on behalf of the Company.

* To sign all tenders, contracts documents or receipts of financial or commercial nature on behalf of the company.

* To appoint and remove advocates, lawyers and to file or defend any suits before all courts at all levels in U.A.E.

* To appoint and remove employees and consultants and fix their duties and remuneration's.

* To authorize and sanction all vouchers of books of account and payment of all expenses.

* To sub-delegate all or any of these powers to any other person.

Article-10- Financial Management :

10.1-The company's Managing Director shall prepare the Company's balance sheet and profit and loss account. he shall also prepare an annual report of the Company's activities, its financial position and the proposal for the distribution of profits, all the above should be completed within three months from the end of the Company's financial year.

* بأن يقوم بتمثيل الشركة أمام الدائرة التنموية الاقتصادية، البلديات، غرف التجارة والصناعة، الموانئ والجمارك والمطارات وإدارة المرور والشرطة ومكتب سمو الحاكم وكافة وزارات الدولة وكافة الدوائر الحكومية الأخرى وشبه الحكومية وكافة الشركات التجارية والأشخاص الاعتبارية العاملين بالدولة والتوقيع على كافة المستندات والأوراق والعقود مع أو أمام الجهات المذكورة وبالخصوص أن يقوم بالتوقيع على كافة المستندات والطلبات والاستثمارات الخاصة بوزارة العمل والشئون الاجتماعية وإدارة الجنسية والإقامة.

* أن يقوم بفتح وإغلاق وتشغيل أية حسابات/حسابات لدى أي بنك أو بنوك باسم الشركة ويسحب أي وكل الأموال في تلك الحسابات المصرفية ويوقع الشيكات المسحوبة على تلك الحسابات ويسحب ويقبل ويظهر الاعتمادات المستندية والكمبيالات والرسالة الاعتمادية والأوراق القابلة للتحويل الأخرى ويقوم بإداء كافة المعاملات المصرفية باسم وبالنيابة عن الشركة.

* أن يقوم ببيع أو شراء أية أعمال تجارية أو أصول/ممتلكات أو بضائع على الحساب، وله حق الرهن / الحجز على أصول/ ممتلكات أو بضائع الشركة ويقوم ببيع أو نقل المحلات أو العقارات الخاصة بالشركة نيابة وباسم الشرك.

* أن يقوم بالتوقيع على كافة العطاءات والعقود والمستندات والإيصالات ذات الصلة المالية أو التجارية نيابة عن الشركة.

* أن يقوم بتعيين أو إلغاء المحامين وأن يترافع لدى محاكم دولة الإمارات العربية المتحدة بمختلف درجاتها في أية دعاوي.

* أن يقوم بتعيين أو إنهاء خدمة المستخدمين والمستشارين وأن يحدد واجباتهم ومكافأاتهم.

* أن يعتمد وبصديق على كل السندات للدفاتر الحسابية ولدفع كافة المصروفات.

* أن يمنح كل أو أية من هذه السلطات إلى أي شخص آخر.

مادة (10) الإدارة المالية :

10-1 يتولى المدير الإداري للشركة إعداد الميزانية السنوية للشركة وحساب الأرباح والخسائر كما يقوم بوضع تقرير سنوي عن نشاط الشركة ومركزها المالي ومقترحاته في شأن توزيع الأرباح وذلك كله خلال ثلاثة أشهر من تاريخ انتهاء السنة المالية.

6

10.2-The balance sheet and the profit and loss account shall be submitted to the annual General Assembly for approval.

Article-11- The General Assembly :

11.1-The company shall have a General Assembly composed of all of the partners. The General Assembly shall be convened at the invitation of the Managing Director at least once a year on the date and at the place to be determined by the Managing Director during the four months following the end of financial year.

Invitations to attend the General assembly shall be given by the Managing Director and the Managing Director must call a General Assembly if so required by the Board of Supervision, if any, or a number of partners holding not less than one quarter of the capital.

11.2-Invitations to attend the General Assembly shall be sent by registered letter with acknowledgment of receipt addressed to each partner at least twenty one days before the date of the meeting The invitations must include the particulars of the agenda and the place, date and time of the meeting.

11.3-Every partner shall have the right to attend a General Assembly irrespective of the number of shares he owns. A Partner may by proxy, delegate another partner other than a Managing Director to represent him at the General Assembly. Each partner shall have a number of votes equal to the number of shares he owns or represents.

11.4-The agenda for the annual General Assembly must include the following matters:

1- Review of the report of the Managing Director in the Company's activities and financial position during the year, the report of the Board of Supervision, if any, and the auditors' report:

2-Discussion and adoption of the balance sheet and profit and loss of account.

3-Determination of the share in the profit to be distributed among the partners.

4-Appointment of the Managing Director and determination of their remuneration.

5-Any other matter within its competence in accordance with the provisions of the Commercial Company law or this memorandum.

11.5-The General Assembly may not deliberate matters not included in the Agenda unless serious issues are disclosed at the meeting which require discussion. Should any one of the partners request the inclusion of a specific matter on the agenda, the Managing Director must do so, but if he or they fail to do so the partner shall have the right to appeal to the General Assembly.

10-2 يجب تقديم الميزانية وحساب الأرباح والخسائر إلى الجمعية العمومية السنوية لاعتمادها.

مادة (11) الجمعية العمومية:

11-1 تكون للشركة جمعية عمومية تتكون من جميع الشركاء، وتنعقد الجمعية العمومية بدعوة من المدير الإداري مرة على الأقل في السنة في الزمان والمكان الذي يحدده المدير الإداري خلال الأشهر الأربعة التالية لنهاية السنة المالية،

توجه الدعوة إلى الجمعية العمومية من المدير الإداري للشركة ويجب على المدير دعوة الجمعية العمومية للانعقاد إذا طلب ذلك مجلس الرقابة إن وجد أو عدد من الشركاء يملك مالا يقل عن ربع رأس المال.

11-2 توجه الدعوة لحضور الجمعية العمومية بموجب كتب مسجلة بعلم الوصول ترسل إلى كل شريك قبل موعد انعقادها بواحد وعشرين يوما على الأقل، ويجب أن تشمل كتب الدعوة على بيان جدول الأعمال ومكان الاجتماع وزمانه.

11-3 لكل شريك حق حضور الجمعية العمومية مهما كان عدد الحصص التي يملكها. وللشريك أن ينوب عنه بتفويض خاص شريكا آخر من غير المدير الإداري لتمثله في الجمعية ويكون لكل شريك عدد من الأصوات بقدر ما يملكه أو يمثله من حصص.

11-4 يجب أن يشتمل جدول أعمال الجمعية العمومية في اجتماعها السنوي على المسائل التالية:

(1) سماع تقرير المدير الإداري عن أنشطة الشركة ومركزها المالي خلال السنة وتقرير مجلس الرقابة إن وجد وتقرير مدقق الحسابات.

(2) مناقشة الميزانية وحساب الأرباح والخسائر والتصديق عليها.

(3) تحديد حصص الأرباح التي توزع على الشركاء.

(4) تعيين المدير الإداري وتحديد مكافأته.

أي مسائل أخرى تدخل ضمن اختصاصها بموجب أحكام قانون الشركات التجارية أو هذا العقد.

11-5 لا يجوز للجمعية العمومية أن تتداول في غير المسائل الواردة في جدول الأعمال إلا إذا كشفت إنشاء الاجتماع وقائع خطيرة تقتضي المداولة فيها. وإذا طلب أحد الشركاء إدراج مسألة معينة على جدول الأعمال يجب على المدير الإداري إجابة الطلب والا كان من حق الشريك أن يحتكم إلى الجمعية العمومية.

7

11.6-Every partner shall have the right to discuss matters included in the Agenda. The Managing Director are obliged to reply any Partners question provided it is not detrimental to the Company's interest. Should one of the Partners consider the reply of the Managing Director to be insufficient, he may appeal to the General Assembly, whose resolution shall be binding.

11.7-The Managing Director may not participate in voting on resolutions relating to the discharge of his or their responsibility for the management.

11.8- Resolutions of the General Assembly shall not be valid unless adopted by a number of Partners representing at least 75% of the capital of the company. If such majority is not achieved during the first meeting, a second meeting shall be convened within the twenty-one days following the first meeting resolutions at this meeting shall be adopted by 75% of the vote represented thereat.

11.9-Minutes adequately summarizing the discussion of the General Assembly should be prepared. The Minutes and the resolutions of the General Assembly should be recorded in a special register kept at the Company's head office. Any of the partners may review the register personally or through an attorney. They may also review the Company's balance sheet, profit and loss account and annual report.

11.10-Without prejudice to the rights of third parties acting in good faith, resolution adopted at a General Assembly in violation of the provisions of the Commercial Company Law or this Memorandum, benefiting certain partners or causing damage to other partners without due consideration to the interests of the Company, shall be void. In this event only the partners who had objected to the adoption of the said resolution or those were unable to object thereto for acceptable reason, may request the nullification of the resolution. A nullified resolution shall be considered as void for all parties.

Article-12-Guarantee :

If any partner or Managing Director provides any personal guarantees to banks, creditors or financial institutions in connection with the business/credit facilities required by the company, such partner or Managing Director shall be entitled to such guarantee commission as may be approved by the resolution of the General Assembly.

Article-13-The Financial Year :

The financial year of the company shall commence on the 1st January and shall end on 31st December each year, with the exception of the first financial year which shall commence on the date of the registration of the company and end on 31st December of the same year.

11-6- لكل شريك حق مناقشة الموضوعات المدرجة في جدول الأعمال ويكون المدير ملزماً بالإجابة على أسئلة الشركاء بشرط ألا يعرض ذلك مصالح الشركة للضرر، فإذا رأى أحد الشركاء أن رد المدير الإداري على سؤاله غير كاف يحتمل إلى الجمعية العمومية وكان قرارها بهذا الخصوص واجب التنفيذ.

11-7- لا يجوز للمدير الاشتراك في التصويت على القرارات الخاصة بإبراء ذمته من المسؤولية عن الإدارة.

11-8- لا تكون قرارات الجمعية العمومية صحيحة إلا إذا صدرت بموافقة عدد من الشركاء يمثلون ما لا يقل عن 75% (خمس وسبعون في المائة) من رأس مال الشركة، فإذا لم تتوفر هذه الأغلبية في الاجتماع الأول وجب دعوة الشركاء لاجتماع ثانٍ يعقد خلال الواحد والعشرين يوماً التالية للاجتماع الأول وتصدر القرارات في هذا الاجتماع بـ 75% من الأصوات الممثلة فيه.

11-9- يحضر محضر بملخص وافية لمناقشة الجمعية العمومية وتدون المحاضر وقرارات الجمعية العمومية في سجل خاص ويودع بمركز الشركة الرئيسي ويكون لأي من الشركاء الاطلاع عليه بنفسه أو بوكيل عنه، كما يكون له الاطلاع على الميزانية وحساب الأرباح والخسائر والتقرير السنوي.

11-10- مع عدم الإخلال بحقوق الغير حسن النية يقع باطلاً كل قرار يصدر عن الجمعية العمومية للشركاء بالمخالفة لأحكام قانون الشركات التجارية وهذا العقد وكذلك إذا صدر لمصلحة بعض الشركاء أو للضرر ببعض الآخر دون اعتبار لمصلحة الشركة وفي هذه الحالة لا يجوز أن يطلب البطلان إلا الشركاء الذين اعترضوا أو لم يتمكنوا من الاعتراض عليه لأسباب مقبولة ويترتب على الحكم بالبطلان اعتبار القرار كأنه لم يكن بالنسبة إلى جميع الشركاء.

مادة (12) الضمانات:

إذا قدم أي شريك أو المدير الإداري أية ضمانات شخصية للبنوك أو الدائنين أو البيوت المالية في شأن العمل التجاري أو التسهيلات الائتمانية المطلوبة من قبل الشركة، فإن هذا الشريك أو المدير الإداري سوف يستحق عمولة الضمان والتي يقرها اجتماع الجمعية العمومية للمساهمين.

مادة (13) السنة المالية :

يبدأ السنة المالية للشركة في الأول من يناير وتنتهي في الحادي والثلاثين من ديسمبر من كل سنة، ماعدا السنة المالية الأولى والتي تبدأ من تاريخ تسجيل الشركة في السجل التجاري وتنتهي في الحادي والثلاثين من ديسمبر من نفس السنة.

Article-14-Profits And Losses :

14.1-The company shall allocate 10% of its net profits each year to create a statutory reserve. The Partners in the General Assembly may allocate additional reserves as they see fit. The partners may resolve that the allocation of net profits to the statutory reserve be discontinued when the reserve reaches half of the capital.

14.2-The profits & Losses shall be distributed between the partners in the following proportion:

Name Of The Partner	The Share
First Party	
Second Party	

14.3- Each of the partners shall only be liable to the extent of his share of profit as stated above.

Article-15-The Auditor:

The company shall have one or more auditors registered in Dubai to be selected by the Partners at the General Assembly. The auditor(s) shall be subject to the same provisions concerning auditor of joint stock companies.

Article-16-Variation Of Memorandum :

It shall not be permissible to amend this memorandum nor to increase or reduce the capital in the Company unless it is approved by the Number of Partners holding ¾ of the capital of the Company, nor shall it be permissible to increase the obligation of the Partners save by their unanimous consent.

A resolution to reduce the capital of the Company shall not be valid unless it is approved by the Department of Economic Development. The Managing Director of the Company must serve and deposit the legal documents relating to the above and any amendments thereto with the Commercial Registry.

Article-17-Dissolution Of Company :

The Company shall be dissolved for any of the following reasons :

مادة (14) توزيع الإرباح والخسائر:

14-1-تخصص نسبة لا تقل عن 10% من صافي إرباح الشركة كل سنة لتكوين احتياطي قانوني، ويجوز للشركاء بقرار الجمعية العمومية ازدياد هذه النسبة. ويجوز للشركاء ان يقرروا وقف هذا التخصيص اذا بلغ الاحتياطي نصف رأس المال.

14-2-يتم توزيع الإرباح والخسائر بين الشركاء وفق النسبة التالية:-

اسم الشريك	النسبة
الطرف الاول	
الطرف الثاني	

14-3- لا يسأل الشريك من الإرباح إلا بقدر ما ذكر أعلاه في الشركة.

مادة (15) مراجع الحسابات:

يكون للشركة مراجع الحسابات او اكثر من المرخص لهم للعمل في إمارة دبي تختارهم الجمعية العمومية للشركاء كل عام وتسري في شأنهم الأحكام الخاصة بمراجعي الحسابات في الشركات المساهمة

مادة (16) تعديل عقد التأسيس:

لا يجوز تعديل هذا العقد ولا زيادة رأس مال الشركة او تخفيضه الا بموافقة عدد من الشركاء يملكون ثلاثة ارباع من رأسمال الشركة كما لا يجوز زيادة التزامات الشركاء الا بموافقتهم الاجماعية

ولا يسري قرار تخفيض رأس مال الشركة الا بعد موافقة الدائرة التنموية الاقتصادية ويتعين على المدير الاداري للشركة ايداع المستندات المتعلقة بما جاء أعلاه وأية تعديلات تجري عليها لدى السجل التجاري.

مادة (17) حل الشركة:

تحل الشركة لأي من الأسباب التالية:

9

- i-The expiry of the period specified in this Memorandum unless this period is renewed;
- ii- Fulfillment of the objects for which the Company was established.
- iii-Amalgamation of the Company with another company
- iv-The partners holding $\frac{1}{4}$ % of the capital of the Company deciding to terminate duration of the Company.
- v-The depletion of all or most of the assets of the Company making beneficial investment of the remainder of the assets, if any, impracticable;
- vi-Upon the rendering of a decision from the court to dissolve the Company.

Article- 18-Liquidation Of The Company :

One or more Liquidator shall be appointed by the partners at a General Assembly and in accordance with the Provisions of the Commercial Law, unless the partners agree otherwise upon the dissolution of the Company. If the liquidation is by decision of the Court the Court shall determine the manner of the liquidation and shall appoint a Liquidator, and the powers of the Managing Director shall cease when the Liquidator is appointed.

Article -19-Notices :

Notices sent by the company to the partners shall be in the form of registered recorded delivery letters to the address of each partner as shown in this Memorandum and recorded in the register of partners.

Article -20- Copies :

This Memorandum has been made and signed by the parties, one copy given to each of the parties, and the other copies for registration as required under the commercial company law.

Article 21-Miscellaneous :

21.1-The company shall not have a corporate personality and shall not be allowed to perform its business until it is registered in the Commercial Register, Individuals shall be jointly liable for all acts or transactions performed on behalf of the company by them prior to its registration.

21.2-Matters not provided for in this Memorandum shall be subject to the provisions of the commercial company's law and its amendments and the ministerial decisions made in implementation thereof.

- 1- انتهاء المدة المحددة للشركة من هذا العقد ما لم يتفق على تجديدها.
- 2- انتهاء الأغراض التي أسست من أجلها الشركة.
- 3- اندماج الشركة في شركة أخرى.
- 4- اتفاق الشركاء الذين يملكون ثلاثة أرباع رأس مال الشركة على إنهاء مدتها.
- 5- هلاك جميع أو معظم أموال الشركة بحيث يتعذر استثمار الباقي استثماراً مجدداً.
- 6- بناء على صدور قرار من المحكمة ينص على حل الشركة.

مادة (18) تصفية الشركة:

تقوم الجمعية العمومية بتعيين مصف أو أكثر ويتبع في تصفية الشركة الأحكام الواردة في قانون الشركات التجارية، ما لم يتفق الشركاء على خلاف ذلك عند حل الشركة، وإذا ما كانت التصفية بناء على حكم المحكمة بينت المحكمة طريقة التصفية وعينت المصفي وتنتهي سلطة المدير الإداري بتعيين المصفي.

مادة (19) التبليغات:

تكون التبليغات من الشركة إلى الشركاء بواسطة خطابات مسجلة يعلم الوصول على عنوان كل شريك كما هو مبين في هذا العقد والمدون في سجل الشركاء.

مادة (20) النسخ:

حرر هذا العقد وتم توقيعه من قبل أطرافه وأعطى كل طرف نسخة منه وتكون النسخ الأخرى لأغراض التسجيل وفقاً لما يقتضيه قانون الشركات.

مادة (21) احكام متفرقة:

21-1-لا يكون للشركة شخصية اعتبارية ولا يجوز لها ان تبدأ أعمالها الا بعد قيدها في السجل التجاري وكل ما يتم من أعمال او تصرفات لحساب الشركة قبل قيدها يسأل عنه بالتضامن الأشخاص الذين اجروا هذه الأعمال او التصرفات.

21-2-تكون المسائل غير المنصوص عليها في هذا العقد خاضعة لاحكام قانون الشركات التجارية وتعديلاته والقرارات الوزارية المنفذة له.

10

21.3-This Memorandum and any amendments thereto shall be written in Arabic language and notarized by the competent authority, otherwise this Memorandum or amendments shall be void. Should there be any amendments made to this documents, such amendments must be annexed hereto.

20-4- The local party have a full attorney in case of not renewing the trade license for more than two months after the expiry date or overstay outside United Arab Emirates for more than six months to sell the shares of the foreign party in the company or cancel it or clear it and appoint others or to sell himself or to any other individual or any of the partners in the company and for this he has the right to sign on any or all documents and papers necessary And to receive bank guarantees deposited, and for this he is authorized to represent the second party in all works by which it is necessary to withdraw the second party from the company or cancel it. For this he has the right to receive or deliver all necessary papers and documents and receive and pay all the fees and expenses and do all the work necessary to attest and approve all works in front of the bodies and departments and organizations in U.A.E. further more the first party has full attorney to sub delegate any or all of these powers to any person it finds suitable

Article No. 22 – Disputes :

In the event of any dispute between the partners with respect to liquidation of the company or on any of the provisions of the Memorandum of Association, The partners shall try to reach an agreement amicably. If the dispute cannot be settled amicably, the matter shall be referred to be finally settled by a single arbitrator to be agreed upon by the partners.

If the partners are unable to agree to the appointment of a single arbitrator within 15 (fifteen) days of either partner giving notice of reference to arbitration, each partner to the dispute shall appoint an arbitrator. The arbitrators shall appoint an umpire, If necessary. The venue of the arbitration shall be Dubai. The award of the arbitrator or the arbitrators or umpire shall be final and binding on partners.

Article No.(23)-Bankrupt Or Death Of Partner):

21-3-يجب ان يكون هذا العقد وكل تعديلات يطرأ عليه مكتوباً باللغة العربية وموثقاً من قبل الجهة الرسمية المختصة والا كان العقد او التعديل باطلاً، كما يجب إرفاق كل التعديلات بهذا العقد.

20-4- يفوض الشريك الأجنبي الشريك المواطن بيع حصة الاطراف الاجانب او الغاء او تصفية الشركة وتعيين مصفى وله حق البيع لنفسه او لاي شخص او شريك بالشركة وله حق التوقيع على كافة الاوراق والمستندات المتعلقة باغراض وضرورات انسحاب الشركاء في الشركة. وله ايضا حق استلام وتسليم كافة الاوراق والمعاملات اللازمة واستلام وقبض ودفع الرسوم والتكاليف والمتابعة واسترجاع واستلام الضمانات البنكية المودعة لدى الدوائر الحكومية والبنوك او اي جهات اخرى والقيام بكافة الاعمال والاجراءات الضرورية امام كافة الدوائر والجهات والهيئات بكافة الاعمال والاجراءات الضرورية امام كافة الدوائر والجهات والهيئات المختصة بدولة الامارات العربية المتحدة، وله حق تعيين وعزل المحامين والمستشارين القانونيين وذلك كله في حالة عدم تجديد الرخصة لمدة شهرين أو بقاء باقي الشركاء خارج الدولة أكثر من ستة أشهر من تاريخ انتهاء الرخصة، وله حق تفويض الغير في كل أو جزء من أي من هذه الصلاحيات إلى شخص آخر.

المادة(22) المنازعات:

في حالة أي نزاع بين الشركاء بخصوص تصفية الشركة او على أي من بنود عقد التأسيس، فإنه على الشركاء ان يحاولوا الوصول الى الاتفاق بالتراضي لتسوية هذا النزاع، ما إذا تعذر تسوية النزاع بالتراضي فإن الأمر يحال للفصل النهائي فيه من قبل محكم واحد يتم الاتفاق عليه بين الشركاء.

اما اذا لم يتمكن الشركاء من الاتفاق على تعيين محكم واحد خلال 15 (خمس عشرة) يوما من تاريخ تسليم اي من الشركاء المذكورين الإخطار بالجوء للتحكيم فإنه على كل طرف من طرفي النزاع تعيين محكم من قبله وعلى المحكمين تعيين حكم اذا دعت الضرورة وتجب ان يكون مقر التحكيم في دبي ويكون قرار التحكيم ملزماً لجميع الشركاء ولا يحق لأي طرف بالطعن فيه.

المادة (23) إفلاس أو وفاة طرف (شريك) :

11

In The event of the bankruptcy or death of any party, its representative & Creditors shall not be entitled in any event to apply for sealing or dividing the property of the Company, nor shall they interfere in its management. The Company shall Continue between the remaining parties and the representatives of the bankrupt or deceased party until the end of duration of the Company and the rights of such representatives shall be limited to the profits accruing to the deceased bankrupt party.

IN WITNESS WHEREOF, the parties have signed his agreement on the date hereinabove mentioned.

FIRST PARTY :

.....

SECOND PARTY :

.....

في حالة إفلاس أو وفاة أي طرف فلا يحق لممثليه ودائنيه طلب إغلاق الشركة أو تقسيم ممتلكاتها، كما لا يحق لهم التدخل في إدارتها، وتستمر الشركة في أعمالها بين بقية الشركاء وممثلي الطرف المفلس أو المتوفى ولغاية نهاية مدة الشركة، وستبقى حقوق هؤلاء المندوبين أو الورثة محدودة بالإرباح المستحقة للطرف المتوفى أو من أشهر أفلاسه.

وأشهاد على ذلك، وقع الأطراف المتعاقدون على هذا العقد في اليوم والسنة المذكورين أعلاه.

الطرف الاول :

.....

الطرف الثاني :

.....

2. PROFESSIONAL SERVICE COMPANY

ABU DHABI

Documentos a presentar ante el Department of Economic Development (DED):

- Formulario de solicitud de la Licencia Comercial.
- Certificado del nombre comercial (original)
- Aprobación inicial (original)
- Copia del pasaporte en vigor del dueño de la empresa y copia de los pasaportes de las partes interesadas.
- Copia del Libro de Familia del Agente de servicios.
- Copia del contrato entre el Agente de servicios y el propietario.
- Copia del documento de identidad de EAU en vigor de las partes interesadas.
- Copia del contrato de alquiler en vigor.
- Copia de las firmas certificadas ante Notario Público.
- Foto o fotocopia aprobada del panel con el nombre comercial, con la firma del calígrafo, sellada y con medidas.
- Carta de no objeción de las autoridades competentes en caso de que la actividad no pueda practicarse sin aprobación de las mismas.
- Copia de la aprobación por parte del *Department of Naturalization and Residency*.

Condiciones:

- Obtener la aprobación del *Department of Naturalization and Residency* después de obtener la aprobación del nombre comercial y antes de que se emita la aprobación inicial.
- Todos los documentos deben estar en árabe.
- Es necesario tener un contrato con un agente de servicios local.
- El Formulario de Solicitud de la Licencia debe ser presentado por el propietario del *Establishment* o por un representante legal autorizado.
- El propietario del *Establishment* debe ser mayor de 21 años.
- Todos los documentos solicitados deben adjuntarse como copias electrónicas. Los originales deben presentarse para su verificación.

DUBAI

Documentos a presentar ante el DED para la aprobación inicial:

- Solicitud y registro de la licencia así como prueba de reserva del nombre comercial.
- Fotocopia del pasaporte del solicitante (junto al permiso de residencia o detalles del visado si el solicitante no procede de ningún país del CCG).
- Carta de no objeción del actual *sponsor* del solicitante si no procede de ningún país del CCG.
- Fotocopia del pasaporte en vigor del Director y carta no objeción por parte de su *sponsor*.
- Permiso de las autoridades competentes para practicar la actividad en caso de ser necesario.
- Permiso de un tribunal para practicar negocios en caso de que el solicitante sea menor de 21 años.

Documentos a presentar ante el DED tras la aprobación inicial:

- Recibo de la aprobación inicial
- Todos los documentos que se presentaron para obtener la aprobación inicial.
- Fotocopia del alquiler de la oficina.
- Contrato con el Agente de servicios local certificado por un Notario Público en EAU si el solicitante no procede de ningún país del CCG (original).
- Fotocopia del pasaporte en vigor del agente local.

Características:

- Se permiten las asociaciones. Uno o más extranjeros/nacionales de EAU pueden ser socios. En este caso, se debe preparar un acuerdo de asociación empresarial que tendrá que ser atestiguado por un tribunal.
- No hay requisitos de capital mínimo.
- La distribución de beneficios entre los socios puede ser desigual aunque el trabajo se lleve a cabo a partes iguales.

3. SUCURSALES/OFICINAS DE REPRESENTACIÓN

Todos los documentos presentados ante el Ministerio de Economía deben estar traducidos al árabe por un traductor jurado y debidamente autenticados.

Todos los pagos deben hacerse usando la E-Dirham Card²⁰ con un máximo de dos tarjetas por cada transacción.

PASOS PARA OBTENER LA LICENCIA Y EL REGISTRO

LICENCIA:

Se envía una solicitud para la aprobación inicial²¹ acompañada de los siguientes documentos:

- Copia del certificado de reserva del nombre comercial (que debe ser igual al de la matriz) y aprobación inicial de las autoridades competentes sobre la actividad a desempeñar.
- Certificado oficial emitido por la autoridad pertinente del país de residencia de la matriz indicando:
 - o Nombre y fecha de registro de la matriz.
 - o Forma jurídica.
 - o Capital.
 - o Actividades comerciales.
 - o Nombres de los propietarios.
- Resolución del órgano directivo de la matriz de abrir una sucursal/oficina de representación para realizar actividades comerciales en EAU y una autorización para su representante.
- Copia del contrato del agencia entre la matriz y el agente local.
- Copia del documento de identidad del agente si es un individual o un propietario de un *sole proprietorship*. Si el agente es una entidad legal, una copia de la licencia comercial y una declaración con los nombres y nacionalidades de los socios emitida por la autoridad competente del emirato donde esté registrada.

Se deben pagar unas tasas de 5.000 dirhams (aproximadamente 1.000 euros).

Observaciones:

- Los documentos adjuntos nos se deben procesar transcurrido un año natural desde su presentación.
- En caso de que la aprobación inicial expire antes de obtener la licencia de la autoridad correspondiente, el solicitante deberá pedir una nueva aprobación preliminar y deberá pagar las tasas de nuevo.
- Si se modifica alguno de los detalles de la solicitud de la licencia tras haber sido emitida la aprobación inicial es necesario tener en cuenta que:
 - o Si los cambios se producen durante la validez de la aprobación inicial, se debe pagar las tasa de modificación, 2.000 dirhams (aproximadamente 400 eu-

²⁰ Herramienta de pago diseñada por el Ministerio de Finanzas para facilitar los pagos al Gobierno. Las tarjetas se pueden adquirir en el Ministerio o en los bancos asociados (www.e-dirham.gov.ae).

²¹ Una vez emitida la aprobación inicial la empresa tiene 4meses para finalizar todos los procedimiento

ros) y una multa de 200 dirhams (40 euros) si se presenta la solicitud después de un mes de realizarse el cambio.

- o Si los cambios se realizan después de expirar la validez de la aprobación inicial, se debe entregar un nuevo certificado junto con los cambios y es necesario pagar la tasa para obtener la licencia.

REGISTRO:

La empresa debe estar registrada en el Ministerio durante un año.

La empresa debe solicitar el registro en el Ministerio dentro del mes siguiente a la fecha de emisión de la licencia por la autoridad competente y debe presentar los siguientes documentos:

- Copia de la licencia emitida por las autoridades competentes.
- Poder de representación del director a cargo de la sucursal y copia de su pasaporte.
- Garantía bancaria de 50.000 dirhams (10.000 euros) emitida por un banco que opere en EAU.

Se deben pagar 10.000 dirhams (2.000 euros) en concepto de tasas.

Observaciones:

- La aprobación inicial expira automáticamente cuando se emite la licencia.
- Se debe designar a un auditor autorizado en EAU para preparar el Balance de situación anual y las cuentas de las sucursales para presentarlo en el registro del Ministerio (si la matriz tiene más de una sucursal se deben presentar cuentas consolidadas).
- En caso de que la solicitud se presente un mes más tarde de la fecha de emisión de la licencia, se aplicará una multa de 1.000 dirhams (200 euros) por mes de retraso con un máximo de 10.000 dirhams (2.000 euros) al año. Si el último día del mes coincide con una fiesta nacional, no se aplicará ninguna multa si la solicitud se presenta al día siguiente de la fiesta nacional.

Si todos los documentos son correctos, es posible realizar el registro en un día.

El tiempo de apertura de una sucursal u oficina de representación suele oscilar entre 3 y 4 semanas, aunque cualquier error en la presentación de la documentación puede alargar el proceso.

From
Guarantee No. _____ **for DHS 50.000/-**
Dated _____ / _____ / _____

We, the undersigned, _____ do hereby undertake to
guarantee M/S _____ for DHS 50.000 (Only fifty
thousand dirham's) and we accept to comply with the following:

1. The period of this guarantee is one year starting as of ____ / ____ / ____
expiring on ____ / ____ / ____ automatically renewable for similar period.
2. We shall pay to the Ministry of Economy _____ upon
request, all or part of the said guarantee amount after receiving a
written permission from Her Eminence the Minister of Economy or
his assignee.
3. This Guarantee becomes void or invalid only under a written
permission from Her Eminence the Minister of Economy or her
assignee.

Seal & Signature