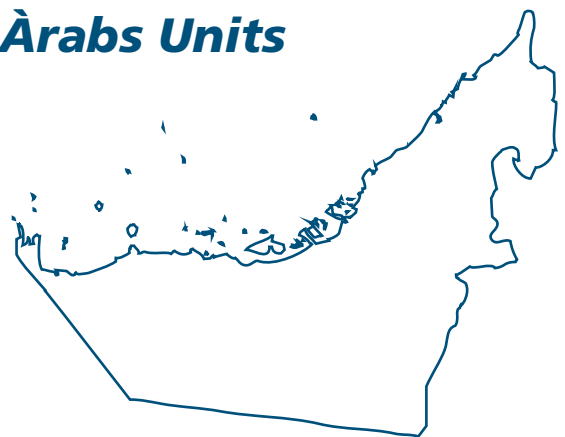




***Fitxa país***  
***Emirats Àrabs Units***





## Emirats Àrabs Units



**Forma d'Estat:** Monarquia constitucional federal electiva i presidencial

**Capital:** Abu Dabi

**Idioma oficial:** Àrab

**Població:** 9 milions d'habitants (2019)

**Moneda:** Dírham dels Emirats Àrabs Units (AED)

**Tipus de canvi:** 1 EUR = 4,09 AED (31/05/2020)  
1 USD = 3,67 AED (31/05/2020)

**PIB:** 405 milers de milions \$ (0,5% del PIB mundial)

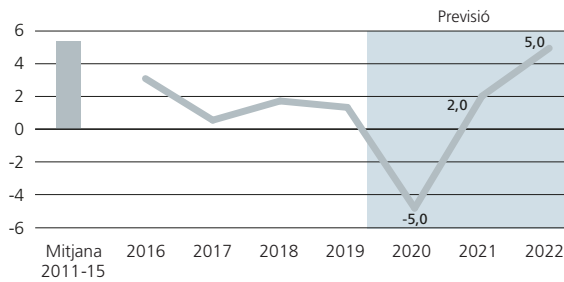
**PIB per capita:** 37.750 \$ (69.434 \$ en paritat de poder adquisitiu)

**Facilitat per fer negocis:** 11 millor país del món de 190 segons el Banc Mundial (*Doing Business*)

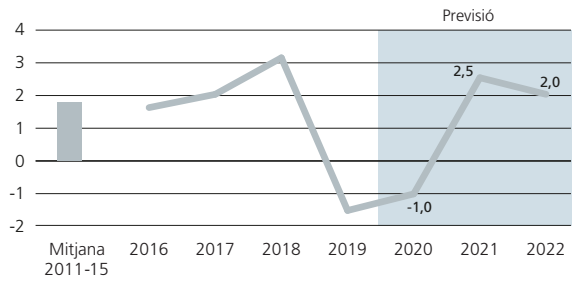
**Religió:** Musulmana sunnita: 85%

**Previsions econòmiques**

PIB. Variació interanual (%)



IPC. Variació interanual (%)

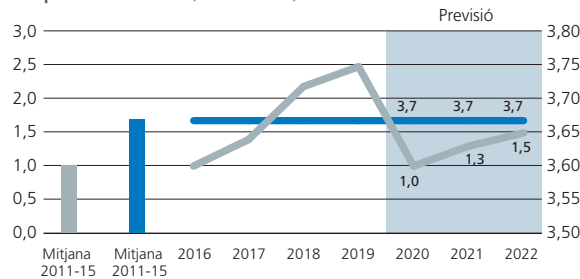


• L'economia dels Emirats Àrabs Units (EAU) s'enfronta a una conjuntura complicada el 2020 per la combinació d'un doble xoc: la crisi de la COVID-19 i la intensa caiguda dels preus del petroli. La pandèmia tindrà un marcat impacte negatiu en els àmbits econòmic i financer a causa de la posició estratègica dels EAU com a *hub* del Golf Pèrsic (en sectors claus com ara el comerç exterior, el turisme o els serveis financers) i l'ajornament de l'Expo 2020. Al seu torn, l'activitat petrolífera i les seves exportacions es reduiran notablement pel descens de la demanda global en un entorn de caiguda del preu del cru. Amb vista al període 2021-2022 es preveu l'acceleració del creixement del PIB, vinculada a la millora gradual de l'economia mundial.

• Després d'una caiguda de l'IPC de prop del 2% el 2019, esperem que les pressions deflacionistes es mantinguin el 2020 a causa de la caiguda de l'activitat econòmica, l'abaratiment del petroli i la debilitat de la demanda privada. Així mateix, aquesta tendència s'hauria de revertir gradualment a partir del 2021 gràcies a l'efecte acumulat de les polítiques econòmiques expansives adoptades per combatre la COVID-19 i per la celebració de l'Expo a la tardor del 2021.

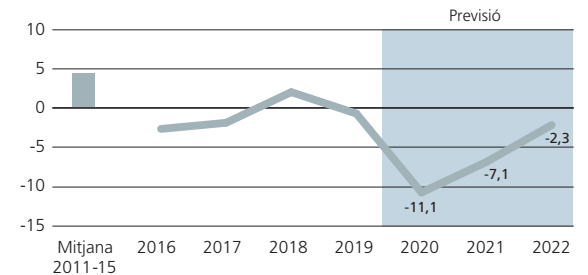
**Política econòmica**

Tipus d'interès de referència (%) i tipus de canvi (AED/USD)

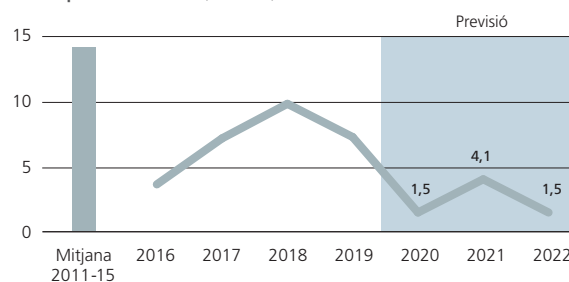


■ Tipus d'interès de referència (esc. esqu.)  
■ Tipus de canvi (esc. dreta)

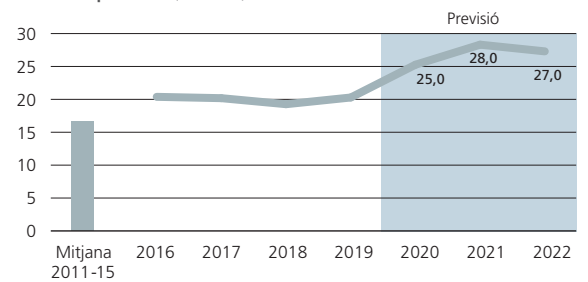
Saldo fiscal (% PIB)



Compte corrent (% PIB)



Deute públic (% PIB)

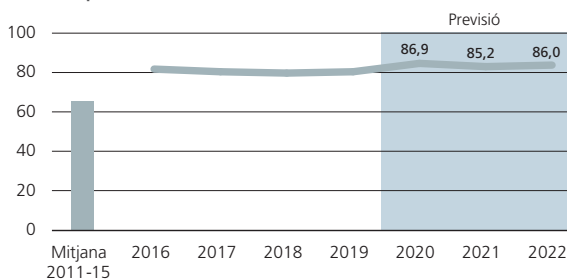


• El banc central també s'ha adaptat a la nova situació econòmica i, tot seguint els passos de la Fed, ha relaxat la política monetària amb retallades dels tipus d'interès i l'augment dels estímuls monetaris. Esperem que l'escenari de laxitud monetària es mantingui, al menys, fins al 2021. Pel que fa al *peg* del dirham amb el dòlar, preveiem que es mantindrà estable, tot i les amenaces puntuals que podrien sorgir en l'escenari actual.

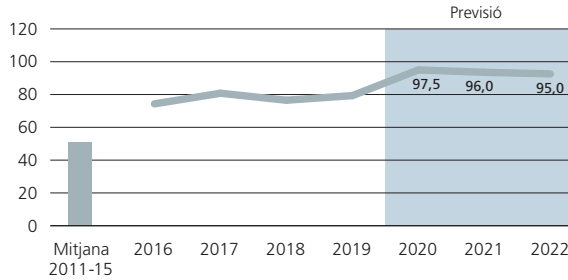
• El Govern ha adoptat mesures de caràcter fiscal per combatre part dels efectes de la crisi econòmica, per valor del 2% del PIB. La posició fiscal en què es trobaven els EAU abans de la pandèmia era raonablement folgada, amb un nivell de deute públic acceptable. Tot i això, el Govern ha optat per un enfocament en matèria fiscal menys agressiu que en altres països de l'entorn. Es preveu que, un cop superada la sotragada econòmica actual, el Govern reprendrà el camí de la consolidació fiscal i els comptes domèstics es beneficiaran de la millora dels ingressos per les exportacions energètiques.

**Condicions  
financeres**

Crèdit privat (% PIB)



Deute extern brut (% PIB)



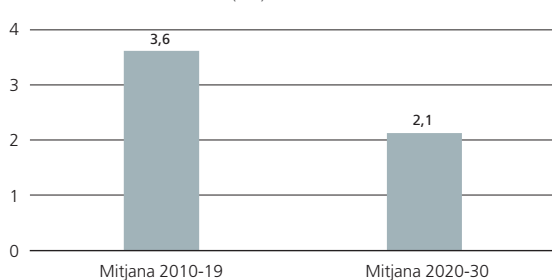
- El sector bancari, si bé parteix d'una posició raonablement positiva, en el nou escenari es podria enfrontar a un augment de la morositat els propers trimestres per l'encariment dels costos de finançament del sector privat i pel fet que els sectors més afectats per la crisi són, al seu torn, els més endeutats. A més a més, el deute de les empreses quasipúbliques (Government Related Enterprises o GRE), que equival al 50% del PIB, es podria percebre com un element de més risc que abans dels xocs pels fets següents: i) els *buffers* fiscals dels EAU no serien tan elevats com abans de la crisi (tot i que la majoria d'aquest deute no està subjecta a la garantia del Govern de Dubai) i ii) l'increment de les pressions sobre els marges de la banca en el nou escenari.
- El nivell de deute extern es mantindrà relativament elevat (i per sobre de les mitjanes habituals dels emergents) davant les necessitats de finançament que han sorgit amb la crisi actual, i arribarà a nivells superiors als de la mitjana dels darrers 10 anys. No obstant això, cal recordar que el *peg* del dirham amb el dòlar, que com s'ha mencionat s'hauria de poder mantenir sense excessives dificultats, és un element que mitiga el risc que es deriva d'un deute extern una mica elevat.

**Situació  
política**

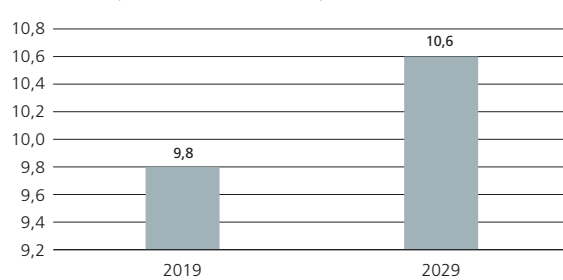
- És un dels països amb més estabilitat política de la zona. Tanmateix, hi ha tensions geopolítiques, com ara la crisi diplomàtica del golf Pèrsic, que enfronta diversos països àrabs, entre els quals els EAU, amb Qatar i la complexa situació de l'Iran.
- La força del moviment polític Al Islah (l'equivalent als Germans Musulmans d'Egipte) és molt reduïda. Per tant, no es produiran les pressions islamistes que tenen lloc en altres països de la regió.

**Perspectives  
a llarg termini**

Creixement del PIB (%)



Població (milions d'habitants)

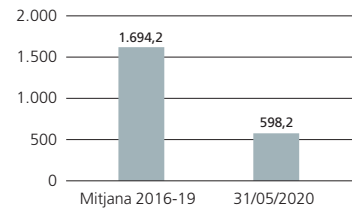


- La dependència del petroli obliga a la diversificació cap a altres sectors productius. Els EAU volen ser un nus de comerç, transport i turisme que aprofiti la seva situació geogràfica mitjançant projectes com el Mall of the World, la Mohammed Bin Rashid City i l'Expo 2020.
- La posició dels EAU com a *hub* de la regió i els projectes en curs atrauran grans fluxos d'immigrants, cosa que contribuirà al creixement de la població activa al voltant del 3,3% anual en els propers anys.

**Risc país**

	Ràting	Última modificació	Perspectiva
Moody's	<b>Aa2</b>	25/05/17	Estable

CDS\* 5 anys (punts bàsics)



Classificació del risc del crèdit de l'OCDE (de 0 a 7, essent 0 el millor)



- Indica que el país té "grau d'inversió".
- Indica que el país no té "grau d'inversió".

\*Credit default swap: mesura de risc país que reflecteix el cost d'assegurar l'impagament del bo sobirà.

**Riscos**

**CURT TERMINI**

- Preu de les matèries primeres inferior al previst
- Impacte global de la pandèmia més gran del previst
- Més enduriment del finançament internacional
- Inestabilitat geopolítica

**LLARG TERMINI**

- Manteniment del model productiu
- Pes excessiu de la construcció (Dubai)

**Entorn empresarial**

**PUNTS FORTS**

- Estabilitat política.
- Hub regional de negocis.
- Pressió fiscal baixa i facilitat per fer negocis.
- Infraestructures.
- Entorn macroeconòmic.

**PUNTS FEBLES**

- Mercat petit.
- Innovació escassa.
- Sobreoferta en construcció.
- Transparència.

**Sectors principals**

**EXPORTADORS**

- Matèries primeres, combustibles minerals, metalls i pedres precioses, maquinària i vehicles.

**IMPORTADORS**

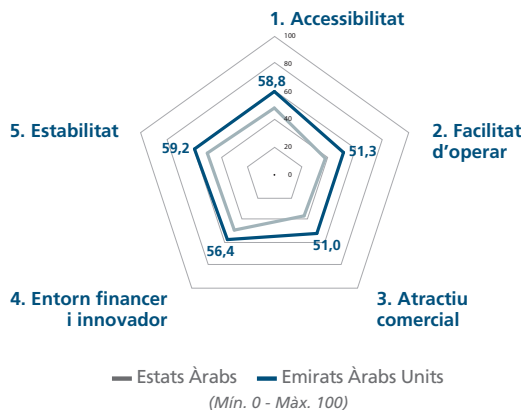
- Matèries primeres, metalls i pedres precioses, maquinària, electrònica i vehicles.

**ICIE | Índex CaixaBank per a la Internacionalització Empresarial**

**POSICIÓ EN EL RÀNQUING DE PAÏSOS**



**PILARS**



**SUBPILARS**

- Top**
- Infraestructures
  - Facilitat de desenvolupament de negoci
  - Poder adquisitiu
- Bottom**
- Relacions d'inversió amb Espanya
  - Distància, comunicacions i acords amb Espanya
  - Gustos semblants als d'Espanya

## Fiscalitat

El sistema fiscal dels EAU és complex i té certes peculiaritats; de fet, cadascun dels set emirats té la seva pròpia legislació en matèria d'impostos. És un país amb poca càrrega d'impostos: l'impost sobre societats no existeix; tampoc l'impost sobre la renda de les persones físiques. Sí que hi ha un impost sobre els beneficis, però té una aplicació limitada sobre el tipus de com-

panyies, ja que afecta les companyies petrolíferes i les sucursals de bancs estrangers. Així mateix, des de l'1 de gener del 2018 s'ha introduït un IVA amb un tipus del 5%. Els productes de primera necessitat i, amb algunes excepcions, els serveis financers i immobiliaris residencials estan exempts d'IVA.

## Establiment

### SOCIETAT LOCAL

Per a una empresa que es vol establir als EAU, la primera decisió és optar entre instal·lar-se en una zona franca, un procés més senzill, ja que tots els tràmits es fan de manera centralitzada a través de la mateixa autoritat de la zona franca, o fora de la zona franca, un procés més complex, lent i complicat a causa del major nombre de tràmits i d'organismes que hi intervenen. Aquesta segona opció comporta a més l'obligatorietat de disposar d'un soci local que aportï com a mínim el 51% del capital, excepte per a les opcions d'instal·lar-se mitjançant oficina de representació o sucursal.

Fora d'una zona franca, els tipus de societats que hi ha al país són:

- *Limited Liability Company* (assimilable a l'SL espanyola).
- *Private Joint Stock Company*.

- *Public Joint Stock Company*.
- *Joint Participation Venture* (o *Private Unlimited Company*).
- *Limited Partnerships* (els socis només poden ser de nacionalitat dels Emirats).
- *Partnership Limited with Shares* (o *Share Commandite Company*).
- *General Partnership o Joint Liability Company* (els socis només poden ser de nacionalitat dels Emirats).

El tipus més comú per a una empresa estrangera que opta per instal·lar-se fora de la zona franca és el de *Limited Liability Company*, que no té cap restricció pel que fa a la nacionalitat dels accionistes i no requereix capital mínim, tot i la limitació comentada més amunt de tenir un soci local que aportï un mínim del 51% del capital social.

### SUCURSAL

Segons la Llei de societats *Companies Law*, les sucursals no estan obligades a complir la relació de propietat (49/51), que implica l'obligatorietat d'un soci local amb majoria d'aportació de capital, però sí que requereixen un patrocinador local o un agent de serveis que, a través d'un acord d'agència nacional, es defi-

neix com a persona física o jurídica, 100% nacional, que s'encarrega de gestionar temes burocràtics amb l'Administració.

Aquesta fórmula no té personalitat jurídica pròpia, per la qual cosa, en cas de problemes d'insolvència, la responsabilitat sempre es trasllada a la matriu.

### OFICINA DE REPRESENTACIÓ

L'oficina de representació té característiques comunes a les de la sucursal, determinades per la Llei de societats *Companies Law*, i es pot aportar el 100% de la societat establerta, amb el requisit de disposar d'un agent de serveis, a través d'un acord d'agència nacional. Les activitats que pot dur a terme una oficina de representació es restringeixen a accions de

mediació, prospecció de mercat, supervisió dels representants comercials, seguiment de licitacions públiques, màrqueting i activitats administratives, sense permís per signar contractes ni generar factures.

## Aliances estratègiques

### ZONA FRANCA

Les zones franques als EAU acullen més de 17.000 empreses, amb una inversió total estimada de més de 21 bilions de dòlars. Actualment operen 38 zones franques als EAU, mentre que d'altres es troben en fase de desenvolupament. Aquestes zones franques constitueixen un component vital de l'econo-

mia local i serveixen com a importants centres de reexportació a la regió del Golf. Amb diferència, la més gran és la de Jebel Ali Free Zone (JAFZA), situada 20 quilòmetres al sud de la ciutat de Dubai, al costat del port de Jebel Ali. Més de 6.000 empreses procedents de 80 països s'han establert en aquesta zona.

### JOINT VENTURE

En la realització de negocis a l'Orient Mitjà es posa l'accent en les relacions personals. El manteniment d'una presència local ofereix avantatges: els empresaris locals i funcionaris governamentals prefereixen tractar amb algú a qui coneixen i en qui confien.

La Llei de societats *Companies Law* defineix l'aliança d'empreses com una associació entre almenys dues parts que comparteixen els guanys o pèrdues d'un negoci comercial. L'acord de *joint venture* o contracte d'establiment regula les obligacions i els drets respec-

tius de cadascun dels socis. En una aliança d'empreses, els guanys i la distribució de pèrdues es poden organitzar com es vulgui, tot i que la propietat majoritària ha de ser de l'empresa dels Emirats. En una relació màxima obligatòria del 51%/49% la limitació principal d'aquest tipus d'empreses és la necessitat de tenir un soci local que disposi d'almenys el 51% del capital social. Tot i així, es poden incloure determinades clàusules als estatuts a fi de protegir els interessos de l'accionista minoritari.

## Condicions aranzelàries

### TRACTATS DE LLIURE COMERÇ

El 1981 es va crear el Consell de Cooperació del Golf (GCC), format pels Emirats Àrabs Units, Aràbia Saudita, Oman, Qatar i Kuwait. Des de l'any 2003, aquests països formen una unió duanera i implementen de manera conjunta mesures en les àrees d'economia, turisme, comerç, duanes, legislació i administració. A més, els Emirats Àrabs Units són membres de l'organisme GAFTA (zona de lliure comerç àrab) des

del 1994. Els membres de la GAFTA són: els membres del GCC més Algèria, Egipte, Iraq, Jordània, Líban, Líbia, Marroc, Somàlia, Sudan, Síria, Tunísia i Iemen.

El Consell de Cooperació del Golf és l'entitat que negocia els diferents tractats amb països estrangers; actualment es troben en negociacions amb la UE, Japó, EUA, Índia, Turquia, la Xina i Mercosur, entre d'altres.

### ZONA FRANCA

A les zones franques, el principal atractiu és que els empresaris estrangers poden posseir fins al 100% del patrimoni d'una empresa. A més, totes les zones franques ofereixen el 100% d'exempció d'impostos d'importació i exportació, el 100% d'exempció de taxes co-

mercials, el 100% de repatriació de capitals i utilitats, contractes d'arrendament d'uns quants anys, fàcil accés al mar i aeroports, connexions d'energia (sovint a preus subsidiats) i l'assistència en la contractació laboral.

### SISTEMA GENERALITZAT DE PREFERÈNCIES (SGP)

Els Emirats Àrabs Units són beneficiaris del sistema de preferències generalitzades de la UE i, per tant, els seus productes entren al mercat comunitari en condicions preferents.

## Negociació i protocol

### CULTURA EMPRESARIAL

Els empresaris dels EAU són hàbils negociadors; l'atractiu d'aquest mercat ha generat compradors molt exigents. El grup ètnic d'empresaris està compost principalment per empresaris locals, si bé també hi ha empresaris hindús i iranians, així com occidentals. La forma de negociació local té moltes similituds amb la forma de negociació occidental, però també

presenta algunes particularitats per a l'empresa estrangera, com ara: donar respostes ràpides, ja que són una mostra d'interès; poca puntualitat; ser pacient, una actitud ben valorada pel fet de ser empreses normalment familiars, i assumir que l'última paraula la té el cap de família. A més, la confiança i les relacions personals són molt importants en els negocis.

## Fires clau

- Gulfood.
- Arab Health.
- Big 5.
- Beaty Middle East.
- Steelfab.
- Sial Middle East.

## Webs d'interès

- Autoritat Nacional d'Inversió: <http://www.eia.gov.ae/>
- Cambra de Comerç de Dubai: [www.dubaichamber.com](http://www.dubaichamber.com)
- Cambra de Comerç d'Abu Dhabi: [www.abudhabichamber.ae](http://www.abudhabichamber.ae)
- Licitacions i concursos públics: <http://www.emiratestenders.com/>
- Servei Nacional de Duanes: [www.fca.gov.ae](http://www.fca.gov.ae)

## Mitjans de cobrament i pagament

### MITJANS DE COBRAMENT

El crèdit documentari és un mitjà molt utilitzat als EAU i a la regió, i és el mètode més segur d'exportar béns al país. Altres opcions en aquest mercat són les remeses documentàries contra pagament a la vista i les transferències; aquestes últimes són el mitjà de pagament més in-

segur i comporten una important relació amb l'importador per tal que s'ofereixin prou garanties. L'existència d'impagaments no és especialment comuna als EAU, ja que es tracta d'un país desenvolupat i molt competitiu en el marc empresarial.

### MITJANS DE PAGAMENT

El mètode més comú i segur de pagament és el crèdit documentari. A mesura que augmenti la confiança amb l'empresa amb la qual es fan negocis, es pot optar per altres fórmules menys

segures però més rendibles, com ara les remeses d'importació, les transferències o els serveis de *confirming*.

## CaixaBank al país

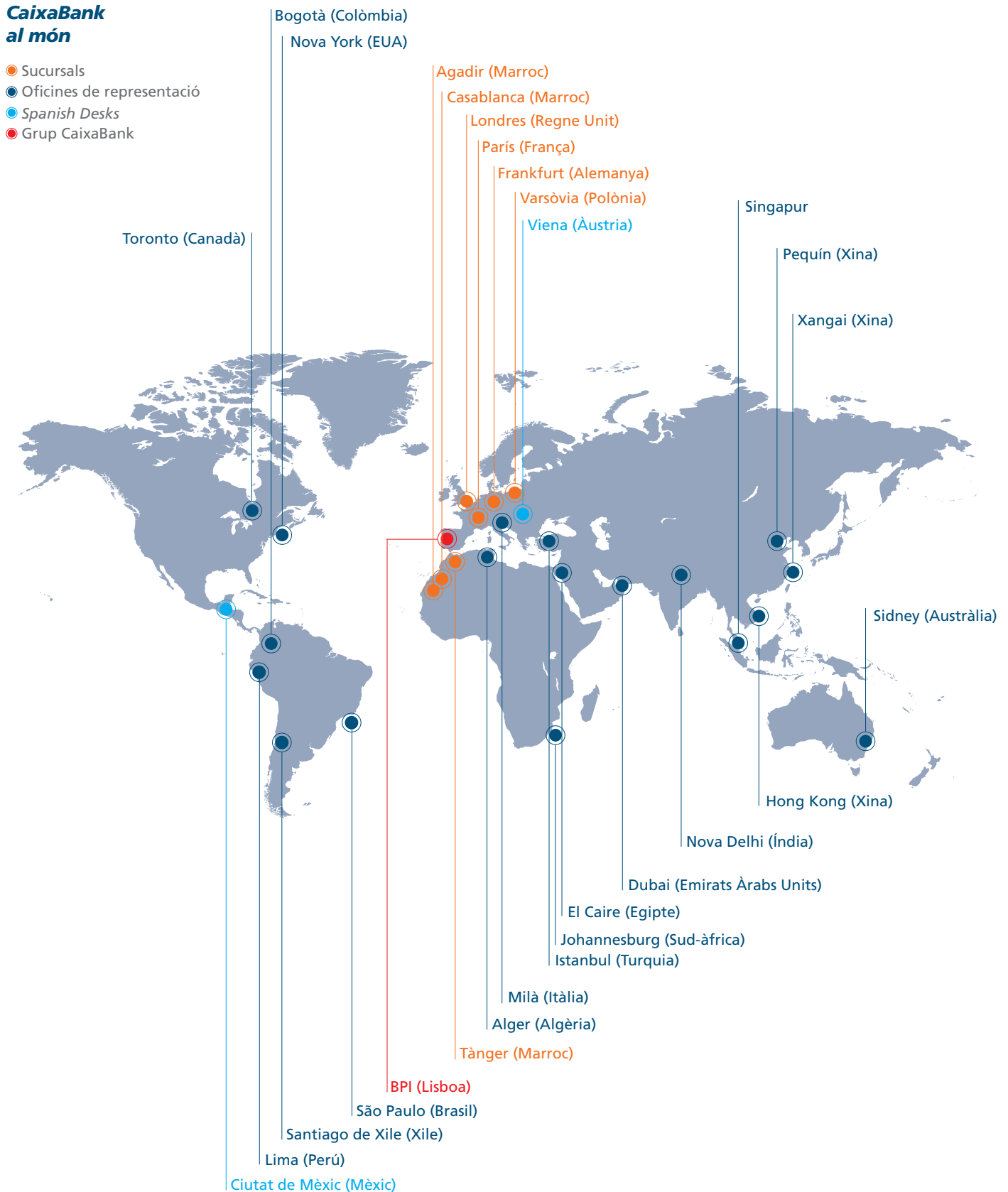
La missió de l'oficina de representació dels EAU, que va obrir el 2010, es basa en tres eixos principals: la relació amb les institucions financeres de la regió per a les operacions d'aval i paga-

ment, i l'acompanyament d'empreses espanyoles presents o que vulguin obrir-se mercat i d'empreses d'aquests països amb interès a invertir a Espanya.



## CaixaBank al món

- Sucursals
- Oficines de representació
- Spanish Desks
- Grup CaixaBank



### Oficina de representació de Dubai

Office 606, Fairmont Hotel,  
Sheikh Zayed Road  
PoBox 9894 Dubai  
UAE

Director: Pradeep Bhargava  
Tel. (+97) 1 433 163 30