

# EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (EAU)



## Banco Sabadell en Emiratos Árabes Unidos

**Banco Sabadell, mediante su oficina de representación en Dubai, principal ciudad financiera y de servicios en Emiratos Árabes Unidos, ofrece un amplio conocimiento de la región, siendo el primer banco español en establecerse en la zona del golfo Pérsico.** Banco Sabadell mantiene relaciones de corresponsalía con la mayoría de las entidades financieras de cada país, pues su presencia ha sido continua desde hace más de dos décadas, primero en Beirut y ahora en Dubai. Asimismo, mantiene amplias líneas comerciales con la banca local para facilitar a la empresa española su operativa de comercio exterior.

### Servicios de Banco Sabadell

- ▶ Introducción a la empresa española en el mercado y en la banca local.
- ▶ Asesoramiento en múltiples productos financieros: créditos documentarios, remesas documentarias, avales y garantías, *confirming* internacional, coberturas de riesgo...
- ▶ Apoyo a los proyectos e inversiones en EAU.
- ▶ Contacto continuo con empresas españolas, compañías locales, agentes o sus clientes.
- ▶ Seguimiento de operaciones.



## Oportunidades para la empresa española



### Fortalezas

- ▶ Excelente posición geográfica.
- ▶ Uno de los países con mayor seguridad y estabilidad política de la región.
- ▶ Grandes fondos de riqueza soberana.
- ▶ Mercado laboral flexible y barato.
- ▶ Mercado interior y regional en crecimiento.
- ▶ Libertad de flujo de capitales.
- ▶ Escasa carga tributaria.
- ▶ Múltiples proyectos de construcción, ingeniería y consultoría en fase de licitación.

### Debilidades

- ▶ Cierta opacidad jurídico-económica.
- ▶ Excesiva burocratización en trámites administrativos.
- ▶ Crisis política en algunos países del entorno.

Creciente interés económico de las empresas españolas en los últimos años que se ha traducido en una mayor presencia de las mismas en el país.

### Inversiones

#### Existen oportunidades en:

- ▶ Obra civil, modernización y ampliación de infraestructuras.
- ▶ Sector hotelero y de restauración.
- ▶ Transporte.
- ▶ Alimentación.
- ▶ Sector químico.
- ▶ Sector medioambiental (energías renovables).

Existen más de 40 zonas francas (*free zones*) donde poder establecerse, especializadas en diferentes sectores económicos o multisectoriales. La más importante es la Zona Franca de Jebel Ali en Dubai.

### Perspectivas

**Las medidas adoptadas por el Gobierno con el objeto de liberalizar el mercado y diversificar la economía del país han incentivado la inversión extranjera, lo cual ha permitido que se hayan alcanzado tasas de crecimiento del PIB superiores al 5% en los últimos años.**

La proyección del FMI para los próximos años es de crecimientos superiores al 3%.

## Tipología de estructura empresarial

### Constituyendo una entidad extranjera

#### Como sociedad local:

Es necesario un socio local emiratí, que además debe tener al menos el 51% del capital social. Existen varios tipos de sociedades, si bien la más común entre los extranjeros es la LLC (Limited Liability Company).

#### Establecer una sucursal:

En este caso, el 100% de la propiedad puede estar en manos extranjeras, si bien siempre será necesario tener un **sponsor o agente local (dedicado a tareas burocráticas)**.

Existen tres tipos de sucursales:

- » Branch Office (actividad comercial).
- » Consultancy Office (actividad profesional).
- » Oficina de Representación o Liaison Office (no puede realizar actividad comercial, pero sí promover y hacer *marketing* de sus productos).

#### Establecerse en una zona franca:

Las zonas francas cuentan con su propia regulación. En ellas se permite crear empresas con personalidad jurídica propia y sin necesidad de agente o socio local, ya que la propia *free zone* actúa como tal (con lo que el inversor controla el 100% del capital).

Una muy buena opción para empresas extranjeras que no tienen necesidad de instalarse dentro del país y que vienen a cubrir todo Oriente Medio y controlan el 100% de la propiedad.



## Medios de pago

### Cobro

#### Exportaciones a EAU:

##### Crédito documentario:

promesa de pago bancario pagadera contra la presentación de documentos acreditativos de la exportación. Se trata de un medio de pago muy utilizado en los EAU y en la región. Es el método más seguro de exportar bienes a EAU.

**Cobranzas:** se trata de la gestión de cobro de documentos de carácter comercial ante el comprador por parte de un banco local. Es más flexible y menos costoso que un crédito documentario, aunque no representa ninguna garantía de cobro. Generalmente se trata de remesas documentarias con pago por efectos a la vista.

**Transferencia:** utilizando la red de corresponsales que BS mantiene en la región. Es el medio de pago más inseguro, por lo que se necesitará conocer bien al importador/comprador.

### Pago

#### Importaciones desde EAU:

##### Crédito documentario:

promesa de pago bancario condicionada a la presentación de documentos acreditativos de la exportación. Está sujeto a las reglas de la CCI aceptadas internacionalmente.

##### Remesa de importación:

gestión de cobro de documentos comerciales ante el comprador por parte del banco español.

**Confirming:** financiación sin recurso a favor de proveedores extranjeros.

Anticipo de pagos al proveedor con anterioridad a la fecha de vencimiento de las facturas, eliminando el riesgo de impago de sus ventas. Beneficia la relación comercial entre la empresa importadora española y el proveedor de EAU.

##### Transferencia simple:

medio de pago y cobro común.

## Negociación y protocolo

- » Las relaciones personales y duraderas son fundamentales en los negocios para crear vínculos comerciales satisfactorios a largo plazo.
- » Los árabes son excelentes negociadores y exigentes en calidad-precio sobre los productos y/o servicios que adquieren.
- » Es determinante mostrar respeto por las costumbres, la religión y la cultura del país.
- » No es recomendable hablar de política ni emitir juicios de valor al respecto.
- » El inglés está perfectamente extendido en el país, pero puede ayudar en las relaciones conocer algunas expresiones árabes.

Paciencia en las negociaciones y no mostrar prisa ni nerviosismo en las mismas.

### Más información

- \* **Créditos documentarios de exportación**
- \* **Apertura de créditos documentarios de importación**
- \* **Garantías y cartas de crédito *standby***

\* **Contacte con el Director de Negocio Internacional**

### Webs de interés

- » **Negocio Internacional Banco Sabadell:** [negociointernacional.bancsabadell.com](http://negociointernacional.bancsabadell.com)
- » **Instituto Español del Comercio Exterior:** [www.icex.es](http://www.icex.es)
- » **Compañía Española de Financiación del Desarrollo:** [www.cofides.es](http://www.cofides.es)
- » **Dubai Chamber of Commerce:** [www.dubaichamber.com](http://www.dubaichamber.com)
- » **Department of Economic Development:** [www.dubaied.gov.ae](http://www.dubaied.gov.ae)
- » **Licitaciones y Concursos Públicos:** [www.emiratestenders.com](http://www.emiratestenders.com)
- » **Ministerio de Economía, Industria y Competitividad:** [www.mineco.gob.es](http://www.mineco.gob.es)

#### Encuéntrenos en Dubai:

Sheikh Zayed Road Al Barsha 1st  
Hassanicor Building Office 104 - PO Box 54171  
Tel. (+971) 4 399 68 60 / 61 85