



## ARTICULO

SEPTIEMBRE 2014

# Desembarco en Emiratos Árabes Unidos

**EDUARDO DELAGE**

*Asociado*

Como toda nueva aventura empresarial que se inicia en un país extranjero, y más aún teniendo en cuenta las particularidades del negocio jurídico, en nuestro desembarco en Emiratos Árabes Unidos (EAU) nos encontramos diferentes obstáculos salvables que se pueden resolver siendo constantes y apoyándose en un socio local adecuado.

En primer lugar, el negocio jurídico en Emiratos es exclusivo para los locales, que son los únicos que pueden ejercer el derecho. Además, la política inversionista de los EAU respecto al establecimiento del tipo de compañías que queríamos establecer -LLC On shore Co.- con la que poder ofrecer nuestros servicios, requiere al menos del 51% del capital social local. Entonces: la primera dificultad es encontrar un socio local con el que asociarse y que, preferiblemente, se dedique al negocio jurídico. Este socio local debe: (i) ser fiable; (ii) tener buena reputación, ya que en oriente próximo es de vital importancia cuidar el riesgo reputacional; (iii) ayudar al buen desarrollo de la firma, ya sea haciendo lobby entre sus contactos, o siendo parte activa de la relación empresarial (ya que existen locales que sólo quieren ser meros figurantes). En segundo lugar está el gap cultural los tiempos, los costes reales, así como la manera de abordar el establecimiento de una compañía son totalmente variables. Si bien es verdad que son escrupulosos a la hora de dar tiempos para la finalización del procedimiento de establecimiento, es habitual la prolongación en tiempo y en costes, derivados de la variación en la obtención de ciertos documentos tales como licencias de actividad y visados. En tercer

lugar, la competencia en EAU en el mundo jurídico es feroz, por la presencia de las grandes firmas internacionales en la zona desde hace tiempo, con la particularidad de que la gran mayoría está establecida en centros financieros internacionales y no tienen potestad para ejercer el derecho fuera de estos centros. En este escenario, nosotros actuamos en el mercado local como asesores legales para: las compañías extranjeras que quieren establecerse en la zona; clientes locales que quieren invertir en Europa o Latinoamérica, y clientes que tienen problemas de diferente índole en EAU. Un desafío adicional es la imagen errónea sobre la no existencia de impuestos para el establecimiento en Emiratos. Sí es cierto que no existen impuestos como tales, pero los diferentes gobiernos de los Emiratos cobran de diversas formas (pagos por la licencia, pagos por la actividad, pagos por los visados, pagos por la presentación de documentación...). Es decir: la exención de impuestos es una realidad maquillada, ya que sin ningún tipo de duda los impuestos indirectos en forma de pagos por los diferentes pasos o documentos necesarios para el establecimiento efectivo son reales. En resumen, el establecimiento de una firma legal en EAU dado nuestro tipo de negocio no es fácil, menos aún si no se tiene al socio local adecuado con el que poder entrar en un mercado para posicionarse correctamente. A su vez, es un mercado emergente (recordemos que multitud de compañías se están estableciendo en la zona por la celebración de la expo 2020 en Dubái) que ofrece multitud de posibilidades en el mundo del negocio jurídico.

## PARA MÁS INFORMACIÓN

---

**EDUARDO DELAGE**  
*Asociado*  
[edg@lupiciniome.com](mailto:edg@lupiciniome.com)  
+971 44 53 16 88