Maksym Stepanenko

Emiratos Árabes Unidos y Dubái: impuestos cero, Free Zones y la vida del emprendedor

Guía completa de registro de empresas, residencia y banca en los EAU

Emiratos Árabes Unidos y Dubái: impuestos cero, Free Zones y la vida del emprendedor

Guía completa de registro de empresas, residencia y banca en los EAU

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

Página del libro, versión actualizada y las demás guías de la serie: guides.mmix.biz/es/uae

CAPÍTULO 1

Por qué los Emiratos Árabes Unidos son la capital mundial de los emprendedores

En los últimos 20 años, Dubái pasó de ser un puerto comercial a convertirse en un centro mundial para emprendedores, inversores y nómadas digitales. Hoy hay registradas en los EAU más de 400.000 empresas, y la mitad pertenece a propietarios extranjeros. No es casualidad: es el resultado de una política estatal deliberada para atraer capital y talento.

La principal ventaja: 0% de impuesto sobre la renta para las personas físicas. Con independencia del monto de sus ingresos, si usted es residente fiscal de los EAU, no paga ni un centavo de impuesto sobre la renta. Esto abarca los sueldos, los dividendos, las capital gains por la venta de acciones y la mayoría de los demás tipos de ingresos. Desde 2023 rige un impuesto de sociedades del 9%, pero solo sobre los beneficios que superan 375.000 AED (~$100.000 USD), y solo para las empresas con operaciones dentro de los EAU.

La segunda ventaja: las zonas económicas libres (Free Zones). En los EAU hay más de 40 Free Zones, territorios económicos especiales con legislación propia, 100% de propiedad extranjera, impuesto de sociedades cero (para las empresas de Free Zone que trabajan con clientes extranjeros) y ausencia de aranceles aduaneros dentro de la zona. Las mayores: DMCC (Dubai Multi Commodities Centre), Dubai Internet City, DIFC (Dubai International Financial Centre), Abu Dhabi Global Market.

La tercera ventaja: una infraestructura de primer nivel mundial. El aeropuerto de Dubái es uno de los más concurridos del mundo. Espacios de coworking, bancos, colegios de nivel internacional y sanidad: todo al nivel de las mejores capitales occidentales. Seguridad: según el índice de criminalidad, Dubái figura entre las 5 ciudades más seguras del mundo.

El costo de vida real: es importante entenderlo antes de mudarse. Alquiler de un apartamento en Dubái: un Studio en JVC desde 40.000 AED al año (~$11.000). Un 1 bedroom en Marina desde 80.000 AED al año (~$22.000). Colegios: 35.000–80.000 AED al año. El seguro médico es obligatorio y cuesta 5.000–15.000 AED al año. Automóvil más seguro: 15.000–30.000 AED al año. En total, una familia con dos hijos gasta 250.000–400.000 AED al año (~$70.000–$110.000). Para un emprendedor que vive solo: 100.000–180.000 AED al año. Los impuestos cero solo compensan con ingresos suficientes.

A quién le conviene idealmente vivir en los EAU: emprendedores de ingresos altos (más de $200.000 al año). Freelancers de TI y remote workers. Traders (cripto, acciones, forex). Consultores y coaches. Quienes trabajan con los mercados asiáticos, de Oriente Medio y africanos. Quienes valoran la rapidez: una empresa se abre en 2–7 días.

A quién NO le conviene vivir en los EAU: a quien busca la ciudadanía, que es prácticamente imposible de obtener sin méritos especiales ante el país. A quien tiene un presupuesto limitado, porque el costo de vida es alto. A los ciudadanos de Estados Unidos, porque el IRS grava a todos sus ciudadanos con independencia de la residencia y los impuestos cero de los EAU no les ayudan. A quien valora el estilo de vida europeo, la naturaleza y el entorno cultural.

CAPÍTULO 2

Free Zones frente a Mainland: cómo elegir la estructura del negocio

La primera decisión clave al abrir un negocio en los EAU es elegir entre una empresa de Free Zone y una empresa Mainland. Esta decisión influye en la estructura de propiedad, en las posibilidades de operar, en la tributación y en el costo del registro.

Empresa de Free Zone: 100% de propiedad extranjera, sin necesidad de un patrocinador local. Impuesto de sociedades cero para los beneficios de operaciones en el extranjero. Exención de aranceles aduaneros. Registro sencillo, a menudo en línea. Visado propio para el propietario y los empleados. Limitación: solo se puede trabajar con clientes fuera de los EAU o dentro de la misma Free Zone. Para vender en el mercado de los EAU hace falta un acuerdo aparte con un distribuidor Mainland.

Empresa Mainland: derecho a operar con cualquier cliente dentro de los EAU. Hasta 2021 se exigía un 51% en manos de un socio local (sponsor). Con la reforma de 2021, para la mayoría de los sectores (TI, consultoría, marketing) ya se permite la propiedad extranjera del 100%. Impuesto de sociedades del 9% sobre los beneficios que superan 375.000 AED. La licencia se expide a través del DED (Department of Economic Development).

Elección de la Free Zone según la especialización: DMCC (Dubai Multi Commodities Centre): la mejor para trading, commodities y cripto. Clasificación anual Global Free Zones of the Year del Financial Times. Costo desde 20.000 AED al año. Dubai Internet City (DIC): para empresas de TI, tecnología y medios. Arrendatarios: Microsoft, Google, IBM. DIFC (Dubai International Financial Centre): servicios financieros, fondos, despachos de abogados. Los más altos estándares de regulación, English Common Law. Costo desde 30.000 AED al año, más caro. Dubai Silicon Oasis: para hardware, electrónica y tech starters. Más barata que DMCC. Fujairah Creative City: popular entre

freelancers, profesionales de medios y coaches. Las licencias más accesibles, desde 9.000 AED al año. Ajman Free Zone: la más barata de las reconocidas. Desde 5.500 AED al año. Adecuada para empezar.

Costo de abrir un negocio: Free Zone (DMCC): Licencia: 20.000–25.000 AED. Oficina (flexi desk): 8.000–15.000 AED al año. Visado del propietario: 3.000–5.000 AED. Total del año 1: ~35.000–50.000 AED ($10.000–$14.000). Free Zone (Fujairah): Licencia: 9.000–12.000 AED. Oficina: 3.000–5.000 AED al año. Visado: 3.000 AED. Total del año 1: ~18.000–22.000 AED ($5.000–$6.000).

Importante: desde 2023, el impuesto de sociedades de los EAU también se aplica a las empresas de Free Zone si realizan una «actividad significativa» con clientes Mainland. Una empresa de Free Zone pura con clientes extranjeros sigue en el 0%. La actividad híbrida tributa al 9% sobre la parte del beneficio vinculada a las operaciones Mainland. Se exige llevar una contabilidad separada.

Procedimiento de registro en DMCC: Elija la activity category (trading, services, manufacturing). Registre el nombre de la empresa (con verificación de unicidad). Pague las tasas de registro. Suba los documentos (pasaporte, currículum, plan de negocio). Obtenga la Initial Approval. Firme el Memorandum of Association. Pague el contrato de oficina. Obtenga la Trade License. Solicite el visado de residente. Todo el proceso: de 7 a 14 días hábiles en línea.

CAPÍTULO 3

El sistema tributario de los EAU tras las reformas de 2023

El 1 de junio de 2023 entró en vigor en los EAU el Federal Corporate Tax: un 9% sobre el beneficio neto que supere 375.000 AED ($102.000 USD) al año. Esto cambió el panorama fiscal de los EAU, pero no anuló su atractivo.

Impuesto de sociedades del 9%: se aplica a las personas jurídicas. No se aplica a: las personas físicas que ejercen una actividad al margen de una licencia comercial. Las empresas de determinadas Free Zones (si cumplen las condiciones de Qualifying Income). Los sectores petrolero y bancario (tienen otros regímenes). El umbral de 375.000 AED = $102.000 USD significa que las microempresas y las pequeñas empresas de facto no pagan impuesto. Para un freelancer de TI que gana $80.000 al año, el impuesto sigue siendo 0%.

Qualifying Free Zone Person (QFZP): las empresas de las zonas libres pueden mantener el 0% si: reciben solo Qualifying Income (ingresos de clientes extranjeros, de otras empresas de Free Zone, ciertos ingresos pasivos). No tienen un establecimiento permanente en el Mainland de los EAU. Cumplen los Substance Requirements (actividad real en la Free Zone). Cumplen las normas de Transfer Pricing. Esto exige una estructuración y una contabilidad correctas.

IVA (VAT): introducido en 2018, con un tipo del 5%. Uno de los más bajos del mundo. El registro es obligatorio a partir de una facturación de 375.000 AED al año. Hay muchas excepciones: sanidad, educación, servicios financieros y exportaciones tributan al 0% o están exentos. Para un negocio internacional de SaaS o de servicios, el VAT con frecuencia no se aplica.

Personal Income Tax: 0%. Para siempre. Sueldo, dividendos, capital gains, rental income, criptomonedas: todo sin impuestos

para las personas físicas. Excepción: los ciudadanos de Estados Unidos pagan US taxes con independencia de la residencia (FATCA). Los ciudadanos de otros países deben cerrar correctamente la residencia fiscal en el país de salida.

Withholding Tax: 0%. Los EAU no retienen impuesto en la fuente al pagar dividendos, regalías ni intereses a beneficiarios extranjeros. Esto hace de los EAU una jurisdicción atractiva para sociedades holding.

Convenios fiscales: los EAU han firmado más de 140 Double Tax Treaties (DTT). Hay convenios con Rusia, Ucrania, el Reino Unido, la India, China y la mayoría de las grandes economías. Un DTT reduce o elimina la doble imposición cuando se perciben ingresos de otros países. El Certificate of Tax Residency UAE lo expide la Federal Tax Authority y se acepta para aplicar un DTT.

Escenario práctico: un emprendedor ucraniano de TI se muda a Dubái. Ingresos de $300.000 al año de clientes extranjeros mediante una empresa de la Free Zone DMCC. Beneficio de la empresa: $200.000 (después de gastos). Impuesto de sociedades: 0% (estatus QFZP, Qualifying Income). Ingreso personal (dividendos): $150.000. Impuesto sobre la renta: 0%. Carga fiscal total: 0%. Frente a Ucrania: ~5% + 1,5% = $9.750 (con una estructura correcta como FOP, empresario individual ucraniano). Frente a Canadá: ~40% = $60.000. El ahorro es real; la cuestión es el costo de vida y la calidad de vida.

CAPÍTULO 4

Banca en los EAU: Emirates NBD, Mashreq y bancos internacionales

Abrir una cuenta bancaria es el paso más difícil para un nuevo residente de los EAU. Los bancos de los EAU trabajan conforme a los estándares internacionales KYC/AML y exigen extensive documentation. Con la preparación adecuada, se resuelve.

Los principales bancos de los EAU: Emirates NBD: el mayor banco de los EAU. Buena reputación internacional. Banca en línea desarrollada. Para empresas: Current Account, Trade Finance, Cards. Emirates Islamic: banca islámica. Atractivo para clientes de MENA. Mashreq Bank: conocido por un enfoque más flexible con los clientes extranjeros. ADCB (Abu Dhabi Commercial Bank): para quienes tienen su base en Abu Dabi. RAKBANK: más accesible para las pymes (SME). ENBD x: banco digital de Emirates NBD. CBD (Commercial Bank of Dubai): bueno para freelancers.

Bancos internacionales en los EAU: HSBC: el más accesible para extranjeros con historial internacional. Citi: para clientes con grandes patrimonios. Standard Chartered: bueno para emprendedores asiáticos. Bancos regulados por el DIFC: para las empresas del DIFC.

Qué se necesita para abrir una cuenta empresarial: Trade License (vigente). Emirates ID (tarjeta de residente). Pasaporte. Visa (de residente). Memorandum of Association de la empresa. Lease Agreement (contrato de alquiler de la oficina). Business plan o company profile. Source of funds documentation. A veces: 6 meses de bank statements del banco anterior. De 3 a 6 meses, según el banco.

Problemas típicos: los bancos con frecuencia rechazan a empresas de «high-risk jurisdictions» (Rusia, Bielorrusia, Irán). Un negocio de cripto o de VASP exige una licencia de la VARA. Las primeras transacciones serán lentas hasta que el banco «vea» un

flujo normal. Saldo mínimo: normalmente 25.000–50.000 AED para una cuenta empresarial.

Alternativas a los bancos tradicionales: Wise Business: funciona sin residencia en los EAU. Una excelente alternativa para empezar. Airwallex: cuenta corporativa con un IBAN de los EAU (mediante socios). Payoneer: para freelancers que reciben pagos internacionales. Mercury: solo para una US LLC, pero compatible con operaciones en los EAU. Durante los primeros 3–6 meses, Wise más una tarjeta de pago cubren la mayoría de las necesidades mientras se abre la cuenta principal.

Banca cripto en los EAU: la VARA (Virtual Assets Regulatory Authority) otorga licencias a las operaciones con cripto. Crypto.com, Bybit, OKX y Binance tienen licencias en los EAU. Para un negocio de cripto, los EAU son uno de los mejores entornos regulatorios del mundo. Cuenta personal más cripto: ningún impuesto sobre los ingresos de cripto para los residentes de los EAU.

CAPÍTULO 5

Visados y residencia en los EAU

Los EAU ofrecen varios tipos de visados de residencia para emprendedores e inversores. Cada uno tiene sus propios requisitos y ventajas.

Investor/Partner Visa (2–3 años): para los propietarios de una empresa registrada en los EAU. Exige: una Trade License a su nombre. Un Lease Agreement de la oficina. Un capital social mínimo (depende de la Free Zone, normalmente desde 1.000 AED). Proceso: Medical Fitness Test + Emirates Biometrics + Emirates ID. Plazo: 2 o 3 años, renovable. Costo: 3.000–6.000 AED, incluidos el reconocimiento médico y la Emirates ID.

Golden Visa (10 años): visado de larga duración para inversores, emprendedores y especialistas. Categorías: Investors: más de 2 millones de AED en inmuebles. Entrepreneurs: una startup aprobada o una UAE company anterior con una facturación de más de 1M AED. Skilled professionals: salario desde 30.000 AED al mes en varias profesiones (médicos, científicos, TI). Graduates: título de una universidad del top 50 + salario desde 30.000 AED al mes. Outstanding Students: GPA de 3,75 o más en universidades de los EAU. Ventajas de la Golden Visa: 10 años sin renovación. Posibilidad de patrocinar a la familia. No hace falta un empleador de los EAU. Residencia flexible: no hay un mínimo obligatorio de días al año en los EAU.

UAE Freelance Permit: para freelancers sin empresa. Costo desde 7.500 AED al año. Disponible en: Dubai Creative Cluster, Fujairah, TECOM. Da un estatus legal de trabajo y un visado de residencia.

Remote Work Visa (Green Visa): para empleados remotos de empresas extranjeras. Exige: salario desde 15.000 AED al mes ($4.000). Contrato de trabajo con un empleador extranjero. Health insurance. Plazo: 1 año. No se exige una empresa en los EAU.

Matices importantes de la residencia: presencia física en los EAU de al menos 180 días al año para mantener la residencia fiscal (Certificate of Fiscal Residency). Si pasa 183 días o más en otro país, ese país puede reclamar su residencia fiscal. No hace falta vivir de forma permanente para tener un visado de residencia de los EAU, pero para el Certificate fiscal sí.

Colegios y educación: los colegios internacionales de Dubái ofrecen currículos British, American e IB. Los mejores: GEMS Wellington, Jumeirah English Speaking School, Dubai American Academy. Precios: 35.000–80.000 AED al año. La Knowledge and Human Development Authority (KHDA) regula y califica los colegios.

CAPÍTULO 6

La vida en los EAU: cultura, clima y comunidad

Mudarse a los EAU no es solo una maniobra fiscal. Es un cambio de país, de cultura, de clima y de entorno social. Entender el estilo de vida real ayuda a tomar una decisión informada.

Clima: desértico y caluroso. Verano (de junio a septiembre): 40–48°C. La vida se traslada al interior: centros comerciales, restaurantes y oficinas con aire acondicionado. Invierno (de noviembre a marzo): 20–28°C, ideal. La «temporada» dura aproximadamente 5 meses. La humidity en las zonas costeras (Dubai Marina) es alta. El interior (Al Ain, Abu Dabi interior) es más seco. La mayoría de los europeos pasa el verano en Europa y regresa en otoño.

Particularidades culturales: los EAU son un país musulmán con estándares liberales para los extranjeros. El alcohol se vende en lugares con licencia (hoteles, restaurantes). El código de vestimenta religioso es obligatorio en las mezquitas y en los barrios tradicionales. Ramadán: restricciones para comer y beber en público durante el día. Las muestras públicas de afecto están limitadas. El respeto a la cultura local es obligatorio. Al mismo tiempo: el 90% de la población de los EAU son extranjeros. Dubái es una metrópolis multicultural.

Comunidad rusohablante: Dubái tiene una de las mayores diásporas rusohablantes del mundo. Según las estimaciones, de 50.000 a 100.000 residentes rusohablantes. Restaurantes, tiendas, dentistas, abogados y agentes inmobiliarios rusohablantes. Los grupos de Telegram «Rusos en Dubái» reúnen a miles de participantes. Desde 2022, el flujo desde Rusia y Ucrania creció de forma considerable.

Seguridad: los EAU son uno de los países más seguros del mundo. La delincuencia callejera es prácticamente nula. El sistema

de CCTV cubre todo el territorio. Los niños pueden ir solos al colegio. No hay problemas de seguridad en la vida nocturna.

Estilo de vida: Marina Walk, JBR Beach, Dubai Mall, Palm Jumeirah: estándares de vida de clase mundial. Restaurantes para todos los gustos, desde comida callejera india ($3) hasta restaurantes con estrellas Michelin ($300+). Cultura fitness: miles de gimnasios, beaches, running tracks. Fin de semana: viernes y sábado (no sábado y domingo). Téngalo en cuenta en las comunicaciones comerciales con Europa.

Transporte: un automóvil propio es prácticamente imprescindible. El metro cubre las rutas principales. Uber y Careem están disponibles. Los taxistas tienen licencia y son seguros. Vuelos: desde Dubái hay vuelos directos a más de 240 ciudades del mundo. Esto lo convierte en un hub ideal para el negocio internacional.

CAPÍTULO 7

Cómo abrir un negocio en los EAU: plan paso a paso

Un plan de acción concreto para el emprendedor que ha decidido abrir un negocio en los EAU. Plazos reales, sumas reales, obstáculos reales.

Paso 1 (Semana 1–2): elección de la jurisdicción y de la estructura. Decida: ¿Free Zone o Mainland? ¿Qué Free Zone exactamente (depende de su actividad)? ¿Un fundador o varios? ¿Hace falta el visado de inmediato o se puede empezar en línea? Para un freelancer de TI: Fujairah Creative City o Ajman Free Zone (más baratas). Para trading: DMCC. Para finanzas: DIFC. Para una startup tecnológica: DIC o Dubai Silicon Oasis.

Paso 2 (Semana 2–3): documentos y preparación. Pasaporte con una vigencia de al menos 6 meses. Curriculum Vitae (para algunas Free Zones). Fotografía (fondo blanco). Si es una empresa: Memorandum of Association en el país de origen. Business plan (no es obligatorio en la mayoría de las Free Zones, pero es útil). Documentos traducidos y notarizados, si se requieren.

Paso 3 (Semana 3–5): presentación y aprobación. Complete el formulario de registro en línea de la Free Zone elegida. Pague la Initial Registration Fee. Obtenga la Initial Approval (normalmente en 2–3 días). Firme el Memorandum of Association (en línea o en persona). Pague la licencia y la oficina. Obtenga la Trade License.

Paso 4 (Semana 5–8): visado y Emirates ID. Solicite el Entry Permit mediante la Trade License (o llegue como turista y solicite el change of status). Pase el Medical Fitness Test (en una clínica acreditada, 200–300 AED). Entregue los datos biométricos en la GDRFA (General Directorate of Residency and Foreigners Affairs). Obtenga la Emirates ID (una tarjeta de plástico que sirve de identificador de residente).

Paso 5 (Mes 2–4): cuenta bancaria. Empiece con Wise Business o Airwallex para las necesidades operativas. Presente la solicitud en uno de los bancos de los EAU (Mashreq, RAKBANK o CBD). Prepare el paquete completo de documentos (Trade License, Emirates ID, Visa, MoA, Lease, Bank Statements). Esté preparado para una espera de 2 a 4 semanas.

Paso 6 (Mes 3–6): registro fiscal. Regístrese en la Federal Tax Authority (FTA) si su facturación se acerca a 375.000 AED. Solicite el VAT Registration si la facturación supera 375.000 AED. Obtenga el Tax Registration Number (TRN). Configure la contabilidad; recomiendo QuickBooks o Xero con localización para los EAU.

Errores típicos: elegir una Free Zone barata sin comprobar que los bancos la aceptan. Ajman y Fujairah a veces son más difíciles para el bank account opening que DMCC o DIC. No tener en cuenta los renewal costs: las tasas anuales de la licencia y de la oficina a veces suben. Creer que un visado de los EAU equivale a ser residente fiscal: hay que vivir allí de hecho. No cerrar la residencia fiscal en el país de salida.

CAPÍTULO 8

Inmuebles en los EAU: alquiler y compra

El sector inmobiliario de los EAU es un universo aparte de oportunidades y riesgos. Entender el mercado ayuda a evitar los errores típicos de los nuevos residentes.

Mercado de alquiler de Dubái (datos de 2025): Studio en JVC/Sports City: 35.000–50.000 AED al año. 1 bedroom en Marina/JBR: 80.000–130.000 AED al año. 2 bedroom en Downtown: 150.000–220.000 AED al año. Villa en DAMAC Hills: 130.000–200.000 AED al año. Históricamente, el alquiler se pagaba con cheques en 1–4 plazos al año (un cheque = un cheque bancario). Ahora cada vez son más frecuentes los pagos mensuales. La RERA (Real Estate Regulatory Agency) regula el alquiler y protege a los inquilinos.

Compra de inmuebles: Freehold Areas: zonas donde los extranjeros pueden poseer inmuebles en full ownership: Downtown Dubai, Dubai Marina, Palm Jumeirah, Jumeirah Lake Towers, Business Bay, DIFC, Arabian Ranches y otras. Leasehold: propiedad por 99 años (algunas zonas). Procedimiento de compra: oferta del vendedor. Signing of MoU (Memorandum of Understanding). Pago del 10% de deposit. NOC del promotor. Registro en el Dubai Land Department (DLD). Transfer fee: 4% del valor. Registro en el DLD: 580 AED. Agente: 2% del valor.

Mercado de precios (datos de 2025): Studio en Downtown: desde 800.000 AED ($220.000). 1 bedroom en Marina: desde 1.200.000 AED ($326.000). 2 bedroom en JBR: desde 2.500.000 AED ($680.000). Luxury Villa en Palm: 15.000.000+ AED ($4M+). Crecimiento de los precios: el mercado creció con fuerza en 2022–2024. Yield del alquiler: 5–8% antes de gastos.

Off-plan frente a Ready: Off-plan (en construcción): precio más bajo. Planes de pago flexibles (10%–20%–70% a la entrega). Riesgo de retraso o de defectos. Promotores: Emaar, Nakheel, DAMAC, Meraas, empresas de reputación con trayectoria. Ready property:

se ve lo que se compra. Rental yield inmediato. Gastos iniciales más altos.

Golden Visa mediante inmuebles: la compra de inmuebles desde 2.000.000 AED da derecho a una Golden Visa de 10 años. Se pueden comprar varios inmuebles con un valor total de 2M o más. La hipoteca cuenta solo en parte: hacen falta 2M de fondos propios. Esto convierte el inmueble de los EAU en una inversión con un bono adicional en forma de visado.

Hipoteca para no residentes y residentes: la hipoteca está disponible para residentes extranjeros. LTV: hasta el 75% para el primer inmueble de un residente. Tipos de interés: 4–6%, según el banco. Plazo: hasta 25 años. Requisitos: 6 meses o más de residencia. Ingresos estables (salary slip o audited financials). Buen historial crediticio.

CAPÍTULO 9

Salida de los EAU: cierre y traslado

Tarde o temprano las circunstancias cambian, y conviene saber cómo salir correctamente de una estructura de los EAU sin consecuencias.

Cierre de una empresa en una Free Zone: Notificar a la autoridad de la Free Zone la intención de cerrar. Saldar todas las deudas (tasas de licencia, alquiler, bancos). Obtener el No Objection Certificate de: los bancos, la administración tributaria, los empleadores de los empleados. Publicar el aviso de liquidación (en algunas Free Zones). Finalizar la auditoría, si se requiere. Entregar la Trade License (surrender). Plazo: 1–3 meses. Costo: 1.000–5.000 AED en tasas de tramitación.

Cierre del visado: Entregar la Emirates ID (surrender: devolver la tarjeta de plástico). Cancelar el Entry Permit y el Residence Visa. Salir del país y obtener el sello de salida. Un visado sin cerrar se anula automáticamente tras una ausencia prolongada, pero puede causar dificultades en la siguiente entrada.

Cuenta bancaria: cierre la cuenta ANTES de irse. Es difícil hacerlo a distancia. Si queda dinero en la cuenta, transfiéralo a otro banco antes del cierre. Algunos bancos permiten el cierre a distancia con aviso previo.

Consecuencias fiscales de la salida: al perder la residencia fiscal de los EAU, usted pasa a ser residente fiscal del país siguiente. Asegúrese de haber elegido de forma consciente el siguiente país de residencia. Los EAU no cobran exit tax, a diferencia de algunos países.

Conversión de la empresa: algunas empresas de Free Zone pueden convertirse en Mainland sin un cierre completo. También puede venderse la empresa (una shell company con licencia tiene valor). O trasladarse a otra Free Zone.

Mantener los EAU como base para no residentes: algunos emprendedores conservan la empresa de los EAU y la cuenta bancaria incluso después de mudarse a otro país. La empresa de los EAU sigue funcionando como international vehicle. La condición clave: la empresa de los EAU no debe considerarse residente fiscal del país al que usted se mudó (según las reglas de Permanent Establishment). Consulte a un tax advisor.

CAPÍTULO 10

Los EAU frente a otras jurisdicciones: cómo tomar la decisión

Los EAU no son la única opción. Antes de decidir, conviene compararlos con las alternativas según los parámetros clave.

EAU frente a Singapur: ambos tienen impuesto sobre la renta cero para los residentes. Singapur: impuesto de sociedades del 17%, pero con numerosas exemptions para startups. Singapur ofrece un camino hacia la PR y, potencialmente, hacia la ciudadanía. Los EAU, no. Singapur es más caro (vivienda, colegios). Singapur está más cerca de los mercados asiáticos. Los EAU están más cerca de los mercados de Europa, África y la India. Singapur tiene un sistema financiero más desarrollado. Conclusión: para un negocio asiático, Singapur; para un enfoque en MENA, la India y África, los EAU.

EAU frente a Portugal: Portugal da residencia en la UE y un camino a la ciudadanía. Los EAU, no. Portugal NHR: 20% de impuesto durante 10 años frente al 0% de los EAU. El costo de vida en Portugal es menor ($3.000–$4.000 al mes frente a $7.000–$10.000 en los EAU para una familia). Clima: Portugal es templado; los EAU, con calor extremo en verano. European quality of life frente a Gulf lifestyle. Conclusión: para quien quiere el estatus de la UE y un impuesto reducido, Portugal. Para quien maximiza la eficiencia fiscal, los EAU.

EAU frente a Georgia: Georgia tiene un impuesto del 1% para la pequeña empresa. Los EAU, 0%. Georgia es incomparablemente más barata ($1.500–$2.000 al mes frente a $7.000+). Georgia NO es de la UE. Los EAU tampoco. Georgia: registro sencillo, burocracia mínima. La banca en Georgia es limitada (TBC Bank, Bank of Georgia). Georgia es ideal para freelancers con ingresos de hasta $150.000 al año. Los EAU, para ingresos más altos, donde el ahorro fiscal compensa el costo de vida.

Break-even financiero: ¿a partir de qué ingreso los EAU resultan más rentables que Georgia? Diferencia en el costo de vida: $100.000 al año (los EAU son más caros). Impuesto en Georgia: 1% de la facturación. Para que el ahorro fiscal compense la diferencia en el costo de vida, hay que ganar $10M al año, con lo que el 1% = $100.000 de impuesto. Es irreal. Conclusión real: para la mayoría de los emprendedores, Georgia es financieramente más rentable que los EAU. Los EAU ganan en: infraestructura, seguridad, networking y escala del entorno empresarial.

Recomendación final: elija los EAU si: sus ingresos son de $500K o más al año y el ahorro fiscal es significativo. Necesita una dirección de prestigio para un negocio internacional. Trabaja con clientes de MENA, la India y África. Valora la seguridad y una infraestructura de clase mundial. Está dispuesto a asumir un costo de vida alto. No elija los EAU si: quiere la ciudadanía en algún momento. Tiene un presupuesto limitado. Le importan la naturaleza, el entorno cultural y la historia. Quiere acceso a la UE.

¿Y ahora qué?

Gracias por leer «Emiratos Árabes Unidos y Dubái: impuestos cero, Free Zones y la vida del emprendedor».

Las actualizaciones de este libro, los archivos EPUB y PDF y todas las guías de la serie están en la página del libro: guides.mmix.biz/es/uae

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.