

INFORME DE MERCAT

Emirats Àrabs Units – Logística, Tech i Economia del Coneixement

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: Emirats Àrabs Units (EAU)

Capital: Abu Dhabi

Població: Aproximadament 10 milions habitants (2024)

Moneda: Dírham dels Emirats (AED); vinculat al USD

Equivalència: 1 EUR $\approx$ 4,18 AED (setembre 2026)

Idioma oficial: Àrab (anglès és la llengua de negocis predominant)

Règim polític: Federació de set emirats; monarquia constitucional federal

PIB nominal 2024: 552.300 milions USD (PIB per càpita: 50.273 USD)

PIB nominal 2025: ~585.400 milions USD (previsió Banc Mundial)

Creixement PIB 2024: +4,0% real; previsió 2025: +4,8% (FMI); previsió 2026: +5,0% (FMI / CBUAE)

Sectors clau: Logística, tech/IA, finances, energia (renovables), construcció, turisme, comerç

1. RESUM EXECUTIU

Els Emirats Àrabs Units són el principal hub comercial, logístic i tecnològic de la regió MENA (Orient Mitjà i Àfrica del Nord) i un dels mercats més atractius del món per a empreses que busquen una plataforma de creixement regional. Amb un PIB de 552.300 milions USD el 2024 (+4,0% real) i previsions de creixement superior al 5% per a 2026, el país combina estabilitat macroeconòmica, infraestructura de primer nivell i un entorn de negocis favorable per a empreses estrangeres.

Els sectors amb més oportunitats per a empreses catalanes són: logística i distribució (mercat de 21.630 milions USD el 2025, CAGR 6,5%), tecnologia (ecosistema fintech de 3.160 milions USD, IA Strategy 2031), energies renovables (Masdar: objectiu 100 GW el 2030) i alimentació, moda i construcció premium. Les zones franques (DIFC, DAFZA, IFZA, DMCC) permeten el 100% de propietat estrangera i ofereixen avantatges fiscals i operatius.

Espanya va exportar 2.512 milions EUR als EAU el 2024 (saldo positiu de 1.913 milions EUR), i la UE i els EAU van iniciar negociacions d'un acord de lliure comerç el maig de 2025, cosa que

reforça el posicionament europeu en el mercat. Dubai actua com a plataforma natural per distribuir cap a tot el GCC, Àfrica Oriental, el subcontinent indi i Àsia occidental.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica actual

L'economia dels EAU va créixer un 4,0% real el 2024, impulsada pels sectors no petrolers: construcció, turisme, finances, manufactura, logística i serveis empresarials. El PIB per càpita de 50.273 USD el 2024 (Banc Mundial) reflecteix un poder adquisitiu molt elevat. La previsió per a 2025 és del +4,4%–4,8% (CBUAE / FMI) i per a 2026 del +5,0%–5,4%, xifres que fan dels EAU un dels mercats de més creixement entre les economies d'alt ingressos.

El comerç bilateral UE-EAU va assolir ~55.000 milions EUR el 2025, amb el comerç global UE-GCC de 165.700 milions EUR. Espanya va exportar 2.512 milions EUR als EAU el 2024 (saldo positiu de 1.913 milions EUR), en màxims històrics, amb principals categories d'exportació: aeronaus, maquinària, ceràmica, alimentació, perfumeria, moda, automòbil, materials de construcció i farmàcia.

2.2 Marc regulatori i zones franques

Els EAU ofereixen un dels entorns més favorables del món per a empreses estrangeres:

- Propietat estrangera: 100% de propietat permesa en nombroses activitats i zones franques; cal verificar restriccions sectorials.
- DIFC (Dubai International Financial Centre): serveis financers, fintech, fons, assegurances, arbitratge i serveis professionals; marc jurídic basat en common law anglès.
- DAFZA (Dubai Airport Freezone Authority): comerç internacional, aviació, logística, electrònica i tecnologia.
- IFZA (International Free Zone Authority): estructura flexible per a consultoria, tecnologia, holdings i comerç internacional; 100% propietat estrangera.
- DMCC (Dubai Multi Commodities Centre): commodities, tecnologia, serveis empresarials, metalls, pedres precioses, alimentació i trading internacional.
- Fiscalitat: impost de societats del 9% sobre beneficis superiors a 375.000 AED; IVA del 5%; zones franques amb possibles avantatges addicionals.
- Golden Visa: residència de llarga duració (5–10 anys) per a inversors, emprenedors, professionals qualificats i perfils de talent.

2.3 Relació comercial amb Espanya i Catalunya i marc europeu

La UE i els EAU van iniciar negociacions d'un acord de lliure comerç el 28 de maig de 2025 (encara en negociació, no vigent). Mentrestant, el marc UE-GCC i les relacions bilaterals Espanya-EAU faciliten el comerç. El saldo comercial espanyol positiu de 1.913 milions EUR

(2024) reflecteix la competitivitat de productes espanyols en mercats d'alt poder adquisitiu. Per a Catalunya, els sectors amb millor encaix són: maquinària industrial, enginyeria, software, logística, alimentació premium, disseny, moda, química especialitzada, packaging i construcció.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL

3.1 Logística i cadena de subministrament

El mercat de logística i emmagatzematge dels EAU estava valorat en 21.630 milions USD el 2025, amb previsió de 33.613 milions USD el 2032 (CAGR 6,5%, Ken Research). DP World — operador del port de Jebel Ali— va gestionar un volum global de 93,4 milions TEU el 2025, amb ingressos rècord de 24.400 milions USD i EBITDA de 6.400 milions USD. Jebel Ali va moure 5,67 milions de tones de càrrega breakbulk, i DP World va gestionar 1,5 milions de vehicles des de Dubai.

Les tendències que impulsen la demanda de tecnologia i serveis logístics són: reexportació regional, hubs multimodals port-aeroport, magatzems automatitzats, fulfillment per a e-commerce, cadena de fred i logística per a alimentació i farmàcia. Per a empreses catalanes: automatització de magatzems, software de gestió logística (WMS/TMS), equips de refrigeració, envasament i traçabilitat són segments amb demanda activa.

3.2 Tecnologia, IA i Fintech

L'ecosistema tech dels EAU és el més madur del món àrab. El mercat fintech va assolir 3.160 milions USD el 2024, amb previsió de 5.710 milions USD el 2029 (CAGR implícit ~12,6%, Emirates NBD). Hi ha més de 320 empreses fintech actives, dos terços a Dubai, amb finançament de 265 milions USD el 2024.

L'UAE AI Strategy 2031 preveu que la IAporti fins a 335.000 milions AED a l'economia. Les prioritats són: govern intel·ligent, infraestructura digital, cloud soberan, 5G, identitat digital i adopció sectorial. Abu Dhabi concentra IA, deep tech i cloud (Hub71, G42, ADIO); Dubai és el hub de fintech, e-commerce, software B2B, blockchain, mobilitat i smart-city solutions.

Oportunitats per a empreses catalanes de tech: SaaS B2B, IA aplicada a logística i indústria, ciberseguretat, regtech, smart buildings, IoT industrial, solucions GovTech i automatització de magatzems.

3.3 Energies renovables i sostenibilitat

Masdar —empresa d'energia renovable d'Abu Dhabi— tenia 51 GW de capacitat operativa, en construcció o en cartera avançada a finals de 2024, amb objectiu de 100 GW el 2030. La capacitat renovable afegida als EAU el 2024 va ser d'aproximadament 3.271 MW. La NASA nacional busca triplicar la contribució renovable per a 2030 (IRENA). L'hidrogen verd, l'emmagatzematge, la monitorització energètica i l'economia circular són les àrees de més creixement. Per a empreses catalanes: solar, eficiència energètica, sistemes BMS/EMS, tractament d'aigües i gestió de residus.

3.4 Alimentació, moda i construcció premium

Els EAU són un dels mercats món amb més poder adquisitiu i més oberts a productes premium europeus. En alimentació: productes mediterranis premium, ingredients funcionals, aliments halal, cadena de fred i packaging sostenible. En moda i disseny: marques premium, disseny mediterrani, retail experiencial i moda sostenible. En construcció: ceràmica, pedra, façanes, solucions de sombra, climatització eficient, BIM, prefabricació i construcció modular. En tots tres segments, la presència en fires locals i la col·laboració amb distribuïdors establerts és clau.

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Principals empreses i ecosistema

- Logística: DP World (operador global de ports i logística), Aramex, Agility, DHL Supply Chain, DB Schenker, Maersk (tots amb hub a Dubai/Jebel Ali).
- Finances i fintech: Emirates NBD, Abu Dhabi Commercial Bank, FAB (First Abu Dhabi Bank), Network International, Tabby, Tamara, Sarwa, Ziina.
- Tech i IA: G42 (Abu Dhabi, IA i cloud soberan), Careem (mobilitat), Noon (e-commerce), Dubizzle, Property Finder, Majid Al Futtaim Tech, Microsoft, Google, AWS, Oracle (tots amb centres importants als EAU).
- Renovables i energia: Masdar (Abu Dhabi), DEWA (Dubai Electricity & Water Authority), EWEC, ENEC.
- Distribució i retail: Majid Al Futtaim (malls), Chalhoub Group (moda premium), Alshaya Group, Landmark Group.

4.2 Fires i plataformes de networking

- GITEX Global (Dubai, octubre): la fira de tecnologia més gran del món àrab; IA, cloud, smart city, ciberseguretat i startups. Imprescindible per a empreses tech.
- Gulf Food (Dubai, febrer): referència mundial en alimentació, begudes i hospitality. Excel·lent per a alimentació premium catalana.
- Dubai Expo City (permanent): hub d'innovació i sostenibilitat; activitats i events tot l'any.
- Index Dubai (moble i disseny d'interiors): construcció i disseny premium.
- Arab Health (Dubai, gener): dispositius mèdics, healthtech i farmàcia.
- Dubai Airshow (novembre, biennal): aeronàutica, defensa i tecnologia de transport.

4.3 Hubs geogràfics i canals d'entrada

- Dubai: hub comercial, logístic, financer, tecnològic i de serveis. Plataforma natural per a distribució regional, fintech, e-commerce, consultoria, moda i alimentació premium. Punt d'entrada recomanat per a la majoria d'empreses catalanes.
- Abu Dhabi: energia, indústria avançada, defensa, IA, inversió institucional (Mubadala, ADNOC, ADIO), infraestructures, hidrogen verd i grans projectes públics.
- Sharjah: manufactura lleugera, educació, cultura, disseny, logística industrial; costos operatius inferiors a Dubai.
- Ras Al Khaimah: manufactura, materials de construcció, ceràmica, turisme i establiment de menor cost per a empreses en fase inicial.
- Jebel Ali (Dubai): plataforma prioritària per a importació, reexportació i distribució cap al GCC, Àfrica Oriental, Índia i Àsia occidental.

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Barreres culturals i de negoci

- Relacions personals: la confiança i la reputació local són fonamentals; els cicles de decisió poden ser llargs en projectes públics i grans corporatius.
- Intermediació: no és sempre obligatori un agent local en les zones franques, però és molt recomanable un distribuïdor, integrador o sponsor comercial amb xarxa en el sector objectiu.
- Competència intensa: forta presència de proveïdors globals, empreses turques, índies, xineses, britàniques i nord-americanes amb preus competitius i presència establerta.

5.2 Certificacions i barreres tècniques

- G-Mark / GCC / ESMA: conformitat tècnica per a electrònica i equipament; homologació de materials en construcció.
- Certificació halal: obligatòria o molt recomanable per a aliments, begudes, cosmètica i productes de cura personal.
- Etiquetatge en àrab: obligatori en nombrosos productes de consum. Cal planejar-ho des del disseny del packaging.
- Construcció i enginyeria: homologació de materials, aprovació de consultors, certificacions de seguretat i prequalificació de proveïdors per a grans projectes públics.

5.3 Riscos operatius i financers

- Costos operatius elevats a Dubai: immobiliària, personal expatriat i llicències poden ser significatius. Sharjah o Ras Al Khaimah són alternatives més econòmiques per a empreses en fase d'exploració.

- Pagaments: negociar anticipos, cartes de crèdit, garanties bancàries o assegurances de crèdit; revisar el risc de concentració en distribuïdors únics.
- Risc regional: tensions geopolítiques al Golf Pèrsic (Iran, Iemen) són un factor de risc latent, però els EAU mantenen una posició de neutralitat activa i bona estabilitat interna.

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

El perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar els EAU en logística, tech i economia del coneixement és:

- Empresa de tech o enginyeria amb producte diferencial en: SaaS B2B per a logística o finances, automatització de magatzems, IoT industrial, eficiència energètica, ciberseguretat o smart buildings.
- Empresa d'alimentació premium, moda o disseny amb capacitat d'adaptació al mercat (etiquetatge àrab, certificació halal si escau, packaging premium) i interès en distribució regional.
- Empresa d'enginyeria, construcció o sostenibilitat amb referències en projectes grans i capacitat de treballar en mode de consultoria o EPC (Engineering, Procurement, Construction).
- Disponibilitat de presència física o agent local: la presència a Dubai (aunque sigui un desk in free zone) genera confiança i facilita molt les reunions.
- Pressupost inicial recomanat: 30.000-60.000 EUR per a la primera fase (GITEX, Gulf Food o Arab Health; registre en zona franca; agent comercial; desplaçaments; certificacions bàsiques).

Sectors catalans amb millor posicionament: logística i automatització, tech B2B, alimentació mediterrània premium, moda i disseny, materials de construcció, enginyeria sostenible i energies renovables.

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ – Oficina Exterior de Dubai: assessorament, agenda de reunions i informes sectorials per al mercat dels EAU i el GCC.
- ICEX – Oficina a Dubai: suport per a primera missió comercial, cercador de distribuïdors locals, registre de marques.
- Càmera de Comerç Hispano-Àrab: networking empresarial i connexió amb empreses i institucions dels EAU a Espanya.

- Dubai Chamber of Commerce: accés a la xarxa empresarial local i a programes de suport per a empreses estrangeres.
- Hub71 (Abu Dhabi) i DIFC FinTech Hive (Dubai): acceleradores d'innovació; bons punts de networking per a startups i scale-ups tech.
- GITEX Global, Gulf Food, Arab Health: fires de referència per a networking, prospecció i visibilitat de marca.

7.2 Fonts de referència

- FMI - UAE Article IV Consultation 2025
- CBUAE - Financial Stability Report 2025 / Quarterly Economic Review 2026
- Banc Mundial - UAE Country Data 2024
- Ken Research - UAE Logistics & Warehousing Market 2025
- Emirates NBD - UAE Fintech Report / Dubai FinTech Summit 2025
- DP World - Annual Results 2025
- IRENA - UAE Renewable Energy Statistical Profile 2024
- Masdar - Capacity Update 2024
- UAE AI Strategy 2031 - ai.gov.ae
- ICEX / Ministerio de Comercio de España - Balança Comercial 2024
- Comissió Europea - EU-Gulf trade relations 2025