

ESTRATEGIAS DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EMIRATOS
ÁRABES UNIDOS: ¿QUÉ PUEDE APRENDER COLOMBIA?



JUAN MATEO ROMERO ORJUELA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2026

ESTRATEGIAS DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN EMIRATOS
ÁRABES UNIDOS: ¿QUÉ PUEDE APRENDER COLOMBIA?

JUAN MATEO ROMERO ORJUELA

Artículo académico presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

Mg. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Maestría en Desarrollo, instituciones e integración Económica

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2026

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O.P.

Vicerrector Académico General

P. Luis Antonio ALFONSO VARGAS, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Juan Francisco CORREA HIGUERA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Juan Felipe GONZÁLEZ DIAZ

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Estrategias de Atracción de Inversión Extranjera en Emiratos Árabes Unidos: ¿Qué puede aprender Colombia?

Nombre completo: Juan Mateo Romero Orjuela

Correo institucional: mateoromero@ustavillavo.edu.co

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-7182-2375>

Afiliación institucional: Universidad Santo Tomas– Facultad de Negocios internacionales

Asesor Artículo: Javier Humberto Trillos Celis

Abstract (English)

The United Arab Emirates (UAE) has become one of the world's most attractive countries for Foreign Direct Investment (FDI), serving as an epicenter for trade and investment in the Middle East. This research aims to explore the strategies used by the UAE to attract foreign capital and analyze what lessons Colombia could adopt to improve its competitiveness vis-à-vis FDI. Using a qualitative methodological approach through in-depth interviews with entrepreneurs and industry experts, three key Emirati success factors were identified: highly favorable tax policy with corporate taxes capped at 9% and no personal income tax; streamlined administrative processes that allow new business registration within 24 to 48 hours; and world-class infrastructure that facilitates global connectivity. The results show that Colombia faces significant challenges related to high levels of tax complexity, excessive bureaucracy, and rampant insecurity, all of which undermine its attractiveness as a host country for foreign investors. From the interviews although the UAE offers advantages such as Golden Visa programs, tax-exempt free zones with no corporate taxation or value-added tax, amidst a double taxation system, Colombia continues to apply punitive double taxation regimes along with dozens of fiscal barriers that discourage investment.

It is suggested that Colombia make some structural changes to the regulatory framework, streamline administrative processes, and create specific incentives for key industries such as tourism, agriculture, and technology, taking advantage of its strategic geographic location between Central and South America.

Keywords: Foreign Direct Investment (FDI), Investment Attraction Strategies, United Arab, Emirates (UAE), Competitiveness, Favorable Tax Policy

Introducción

En el entorno interconectado del siglo veintiuno, la habilidad de los Estados para seducir la inversión foránea directa se ha vuelto un indicador central del crecimiento y del desarrollo sostenible. Los Emiratos Árabes Unidos se han convertido en un ejemplo a seguir de conversión económica, pasando de depender del petróleo a erigirse en un centro comercial y financiero que agrupa, casi sin rival en la zona árabe, el mayor caudal inversor (Fernández, 2024).

“Los EAU han cimentado su estatus de nuevo núcleo mundial de negocio y de capital gracias a una mezcla de impuestos moderados, obras públicas de primer orden y reglas de funcionamiento que el inversor encuentra claras y ágiles” (Solunion, 2025). Ese cambio es especialmente evidente en la última década, periodo en el que el país ha decretado reformas profundas, como la supresión en 2021 de la obligación de contar con un socio local y la creación de áreas económicas especiales que conceden ventajas fiscales de alcance excepcional.

Colombia posee, en principio, una serie de ventajas competitivas que deberían facilitar el acceso a flujos sustanciales de inversión exterior. Su ubicación geográfica privilegiada, la abundancia de recursos naturales y un capital humano cada vez más formado son activos que muchos países emergentes envidiarían. Sin embargo, la realidad muestra que estos activos no han logrado traducirse en niveles de inversión extranjera directa (IED) que se acerquen a los de otras economías en desarrollo que hoy son referenciales. Mientras que los Emiratos Árabes Unidos continúan reportando cifras récord de capital foráneo, la cifra colombiana aún queda por debajo de su propio potencial, sugiriendo que algo no está funcionando del todo en el diseño o la ejecución de sus políticas de atracción.

La situación descrita hace presente la necesidad de un diagnóstico profundo que, además, no se limite a la crítica, sino que contemple opciones constructivas. Estudiar la experiencia acumulada en los EAU puede ofrecer pistas concretas sobre cómo un país puede reposicionar su oferta a los ojos del inversor global. Desde incentivos fiscales orientados a sectores estratégicos hasta ventanillas únicas que simplifican el trámite administrativo, las reformas emiratíes han buscado, por encima de todo, certidumbre y agilidad. Trasladar esos principios al contexto colombiano no implica una copia mecánica; implica, sí, aprender a priorizar, coordinar y comunicar de mejor manera lo que el país tiene para ofrecer.

El Acuerdo de Asociación Económica Integral que los Emiratos Árabes Unidos y Colombia suscribieron en abril de 2024 representa un hito reciente en la diplomacia comercial de ambos países y ofrece un telón de fondo inmejorable para la comparación de sus respectivos modelos de desarrollo. Más allá de los compromisos arancelarios y de acceso a mercados, el pacto establece canales concretos para el intercambio de experiencias regulatorias, fomento a la innovación y capacitación profesional, elementos que cualquier análisis que aspire a ser práctico debe considerar. La instrumentación de esos mecanismos de cooperación permitirá, además, evaluar hasta qué punto la firma de un tratado puede convertirse en un impulso real para el aprendizaje mutuo y la creación conjunta de valor.

El núcleo del trabajo radica, en última instancia, en la discrepancia entre el elevado potencial productivo y exportador de Colombia y la dificultad que el país todavía muestra para canalizar ese potencial en flujos sostenidos de inversión foránea. Mientras que los EAU han edificado, con políticas deliberadas y recursos concentrados, un ecosistema que atrae a grandes firmas de múltiples sectores, Colombia arrastra varias limitaciones estructurales — administrativas, logísticas y tributarias— que erosionan su atractivo comparativo. Identificar esas desventajas y, a la vez, los aspectos que han funcionado bien en Dubái y Abú Dhabi, es el primer paso para trazar recomendaciones que enriquezcan la agenda económica colombiana y capitalicen la nueva ventana que se abre con el Acuerdo.

Este trabajo tiene como propósito realizar un examen exhaustivo de las tácticas que han utilizado los Emiratos Árabes Unidos para convertirse en un punto de referencia en la atracción de inversión foránea, con miras a extraer lecciones que puedan aplicarse en el caso colombiano. Para ello, se lleva a cabo un estudio comparativo que integra una revisión de documentos oficiales, informes de organismos internacionales y materiales académicos, así como entrevistas semi-estructuradas con representantes de instituciones estatales y empresas del país árabe. Se espera que los hallazgos sirvan de insumos para la formulación de políticas públicas más robustas que eleven la capacidad de Colombia para captar y retener inversión extranjera directa.

Marco Teórico

Fundamentos Teóricos de la Inversión Extranjera Directa

La inversión extranjera directa (IED) es, hoy por hoy, un eje central alrededor del cual gira el crecimiento económico de muchas economías emergentes. Más allá del capital que aporta, la

IED introduce nuevas tecnologías, comparte conocimientos y establece estándares operativos que, a la larga, elevan la competitividad local. Para desenterrar las razones por las que las empresas deciden cruzar fronteras con su capital, el paradigma ecléctico creado por John Dunning sigue siendo la referencia más citada. Su elenco de ventajas se divide en tres: ventajas específicas de la propiedad, que son de la empresa que invierte; ventajas de localización, ligadas al atractivo del país anfitrión; y ventajas de internacionalización, que reflejan la capacidad de la firma para manejar sus activos de manera más eficiente fuera de casa que en un marco contractual ordinario.

Los casos de los países del Golfo, y en particular de los Emiratos Árabes Unidos, ponen a prueba y, a la vez, ilustran esa teoría. Numerosos estudios académicos han mostrado una metamorfosis económica rápida en esa región, impulsada por políticas diseñadas expresamente para diversificar sus bases productivas y consolidar su imagen como centro de negocios. Colombia, por su parte, presenta un perfil de ventajas de localización diferenciado: mientras los EAU capitalizan su posición como puente entre Europa, Asia y África, el país sudamericano se beneficia de su acceso privilegiado a mercados tanto del Pacífico como del Atlántico. Sin embargo, estas ventajas geográficas no se han traducido en ventajas de internacionalización equiparables, en parte porque las empresas colombianas enfrentan mayores costos de transacción al momento de gestionar sus activos de manera transfronteriza. Esto sugiere que las ventajas específicas de propiedad y los marcos institucionales locales juegan un papel más determinante de lo que la mera ubicación geográfica podría anticipar. León Chaviano, por ejemplo, señala que los EAU han logrado instalarse como potencia medio-oriental al aprovechar su ubicación privilegiada y a la par erigir instituciones que facilitan el anclaje de las empresas en las cada vez más complejas cadenas globales de valor.

Determinantes de la Competitividad en Atracción de Inversión

La capacidad de un país para atraer inversión extranjera rara vez depende de un solo criterio aislado; en cambio, se halla en una red compleja de condiciones que abarcan desde la estabilidad política hasta la solidez de su infraestructura. La investigación reciente suele agrupar estos elementos en cinco categorías: instituciones y gobernanza, condiciones económicas, factores socioculturales, capacidades tecnológicas y consideraciones ambientales. El contraste con Colombia es revelador. Mientras Dubái ha logrado posicionar su ecosistema empresarial como un

modelo de eficiencia burocrática, el caso colombiano exhibe fricciones institucionales que elevan los costos de entrada para el capital extranjero. Los trámites de registro empresarial que en los EAU toman días, en Colombia pueden extenderse por semanas; las exenciones fiscales que en las zonas francas emiratíes son automáticas, en territorio colombiano requieren aprobaciones múltiples y están sujetas a mayor incertidumbre regulatoria. Esta asimetría en las condiciones institucionales explica, en gran medida, por qué dos países con dotaciones naturales comparables obtienen resultados tan dispares en la competencia global por inversión extranjera.

En este sentido, Espeleta Díaz (2024) examina el caso de Dubái y subraya que “su éxito no es obra de la casualidad, sino del diseño cuidadoso de un ecosistema empresarial”. Bureaucracia ágil, exenciones fiscales y centros logísticos de última generación son pinceladas de una estrategia que, según el autor, se ha sostenido en una planificación amplia que va desde la reducción de trámites hasta la promoción de industrias emergentes.

Estrategias de Diversificación Económica y Competitividad Regional

Las experiencias de Dubái son particularmente relevantes para entender cómo se han encontrado sinergias entre empresas, organismos de apoyo, políticas públicas y la propia capacidad de la sociedad emiratí para organizarse ante nuevos retos. Esa conexión, plantean muchos expertos contemporáneos, es el núcleo de lo que hoy se califica como competitividad sistémica.

La Estrategia Nacional de Inversión 2031 lanzada por los Emiratos Árabes Unidos ilustra bien el carácter sistémico que el país ha decidido adoptar en su política económica. El documento establece metas concretas en campos como tecnología, energías renovables, manufactura avanzada y servicios financieros, y reconoce que para prosperar será necesario edificar ventajas competitivas que no dependan únicamente de los recursos que el petróleo ha proporcionado durante décadas.

Colombia ha intentado, con resultados mixtos, seguir una trayectoria similar de diversificación. Iniciativas como las Zonas Francas Permanentes Especiales y los incentivos tributarios a sectores no tradicionales buscaban replicar parte del modelo emiratí. No obstante, la persistencia de barreras burocráticas, la volatilidad en las reglas fiscales y la concentración continua en sectores extractivos han limitado el alcance de estas políticas. A diferencia de los EAU, donde la planificación estratégica cuenta con horizontes de varias décadas y consenso político amplio, Colombia ha padecido cambios frecuentes en la orientación de su política

económica, lo que erosiona la confianza de los inversionistas de largo plazo. Esta discontinuidad estratégica representa, quizás, la diferencia más sustancial entre ambos modelos.

Marcos Regulatorios y Facilidad de Hacer Negocios

La investigación sobre crecimiento económico subraya, sin excepción, que unos marcos regulatorios claros y ágiles son la piedra angular que da seguridad al capital foráneo. Diversos estudios, incluidos los informes anuales del Banco Mundial sobre facilidad para hacer negocios, han mostrado que cuando los gobiernos desatascan los trámites burocráticos, los flujos de inversión extranjera directa suelen dispararse.

En el contexto de los Emiratos, la decisión de suprimir hace dos años la exigencia de contar con socios locales para muchas actividades resulta un punto de inflexión. Esta y otras medidas, como las zonas económicas especiales o la Golden Visa, ponen de manifiesto la decisión del país de ajustar su legislación a las expectativas de una economía interconectada y muy competitiva.

Modelos de Zonas Económicas Especiales e Incentivos Fiscales

Las zonas económicas especiales (ZEE) se han consolidado como herramientas de política económica muy eficaces para captar inversión externa en áreas concretas. La literatura económica sostiene que cuando una ZEE se planifica de forma integral, sus beneficios se multiplican, ya que combina alivios fiscales temporales con obras de infraestructura a medida y marcos regulatorios lo suficientemente flexibles como para ajustarse a las necesidades del mercado. Un buen ejemplo de este diseño se observa en los Emiratos Árabes Unidos, que ha creado ya más de 45 zonas francas, cada una orientada a sectores tan diversos como fintech, manufactura avanzada o logística intercontinental. El estudio de Kanojia (2025) detalla cómo estos microsistemas han sido motores del crecimiento de la inversión extranjera directa, y señala, entre otros, al sector tecnológico como uno de los grandes ganadores de estas políticas focalizadas.

Perspectivas Comparativas: Lecciones para Economías Emergentes

En un ángulo comparativo, el trabajo de Dicósimo (2024) sobre la diplomacia económica argentina brinda pistas interesantes sobre los aciertos y desafíos que enfrentan otras economías

latinoamericanas a la hora de seducir capital externo. Su investigación concluye que, además de los incentivos fiscales, la atracción sostenida de IED demanda un entorno de previsibilidad política y una firme continuidad en las pautas estratégicas que el Estado elige seguir. Sin esos pilares, incluso los paquetes fiscales más generosos terminan por perder credibilidad y, por ende, eficacia. Dentro del contexto latinoamericano, el estudio de Daboin y sus coautores (2025) proporciona valiosas reflexiones sobre las estrategias de crecimiento económico que pueden guiar la elaboración de marcos conceptuales orientados a la atracción de inversiones. Su investigación centrada en Hermosillo subraya la necesidad de hacer coincidir las ventajas comparativas existentes en la región con las exigencias del mercado global, un principio que se muestra igualmente pertinente cuando se examinan las oportunidades que presenta Colombia.

Metodología

Tipo de estudio

El presente trabajo se inscribe en una investigación cualitativa de carácter exploratorio-descriptivo, orientada a desentrañar las tácticas que los Emiratos Árabes Unidos han puesto en marcha para seducir a los inversores extranjeros y a valorar en qué medida esas mismas tácticas pudieran resultar viables en el contexto colombiano. El estudio opera bajo un paradigma interpretativo, lo que permite captar, a partir de las voces de los protagonistas del entramado empresarial emiratí, los significados que ellos asocian a los diferentes elementos que, en su opinión, explican la extraordinaria competitividad del país en ese campo.

Diseño metodológico

El camino metodológico elegido se articula en torno a un estudio de caso comparativo que toma a los Emiratos como modelo de referencia para extraer buenas prácticas en atracción de capital foráneo. Para asegurar una visión holística se recurrió a una triangulación metodológica que articula tres fuentes de información: (1) una exhaustiva revisión documental que incluye literatura académica y reportes oficiales sobre las políticas de inversión de ambos países, (2) entrevistas semiestructuradas realizadas a un conjunto de informantes clave del sector privado

emiratí, y (3) un análisis comparativo de los marcos regulatorios y de las políticas públicas en vigor.

Al momento de seleccionar a los informantes, se optó por un muestreo intencional fundamentado en criterios previamente definidos. De este modo, se identificaron tres perfiles clave: (1) ejecutivos de empresas multinacionales con trayectoria en procesos de internacionalización, (2) empresarios colombianos que residen y operan en los Emiratos Árabes Unidos, y (3) especialistas locales en turismo y desarrollo empresarial. Esta estrategia permitió recolectar visiones variadas sobre lo que, a su juicio, ha sostenido el éxito del modelo emiratí desde varios puntos del ecosistema de negocios.

Técnicas de análisis

El tratamiento de la información recabada siguió un protocolo de análisis temático. Se procedió de manera inductiva, permitiendo que las ideas y categorías emergieran directamente de las narraciones de los entrevistados. En primer lugar, se realizó una codificación abierta, con el fin de extraer conceptos significativos. Posteriormente, se aplicaron la codificación axial, para articular relaciones entre las categorías, y la codificación selectiva, que ayudó a sintetizar en temas nodales lo que quedó en evidencia. Para reforzar la credibilidad y la validez de todo el ejercicio, se utilizaron varias estrategias: triangulación de las fuentes, revisión colaborativa del proceso de codificación y confrontación continua de los resultados con la bibliografía existente. Finalmente, un análisis en la herramienta ofimática Excel que se utilizó para organizar los datos de manera sistemática y para detectar patrones que se repetían.

La discusión de los resultados se ha centrado en buscar qué componentes del modelo emiratí podrían ser útiles en Colombia, siempre teniendo presentes las diferencias estructurales, culturales y de gobernanza que separan a ambos países. Se prestó especial atención a la factibilidad de llevar a cabo las estrategias que surgieron del análisis, evaluando tanto las ventanas de oportunidad que podrían abrirse como los frenos que pudieran aparecer.

Limitaciones

Esta investigación tiene limitaciones que conviene tener en cuenta al valorar los hallazgos. En primer lugar, la muestra es pequeña únicamente tres personas entrevistadas, lo que dificulta

extender las conclusiones al conjunto del sector analizado; no obstante, dicha limitación se compensa en parte con la profundidad de las entrevistas y la triangulación de datos con informes y documentos oficiales. En segundo lugar, el espectro sectorial examinado es restringido, ya que las entrevistas provienen mayoritariamente de los ámbitos de servicios y franquicias comerciales. En tercer lugar, el trabajo se llevó a cabo únicamente desde la óptica de actores que están consolidados en los EAU, excluyendo las percepciones de aquellos potenciales inversionistas que o bien desistieron de instalarse en el país o bien sufrieron contratiempos en el camino. Esta omisión podría haber sesgado los resultados de forma optimista sobre el funcionamiento del modelo emiratí. En cuarto lugar, las diferencias obvias entre Colombia y los EAU el tamaño geográfico, la estructura económica, las tradiciones de gobernanza limitan, sin duda, la posibilidad de aplicar de manera directa todas las estrategias que se documentaron. Cabe añadir que el estudio no contempla un análisis cuantitativo sobre el impacto económico ni evaluaciones de costo-beneficio de las políticas propuestas.

La naturaleza temporal limitada de esta investigación dificulta la observación de cómo las políticas de inversión evolucionan con el tiempo y qué consecuencias tienen a largo plazo. Para superar estas limitaciones, las indagaciones futuras podrían apoyarse en diseños longitudinales y en el uso de análisis cuantitativos adicionales, herramientas que, al ser integradas, contribuirían a aumentar la robustez y la validez externa de los resultados obtenidos.

Resultados y discusiones

Factores Institucionales y Regulatorios del Éxito Emirati

Los Emiratos Árabes Unidos se han consolidado como uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera directa, gracias a un marco institucional diseñado para priorizar la eficiencia y la competencia. Detrás de esta percepción favorable subyacen tres pilares principales: la simplificación de trámites, un régimen fiscal que premia la inversión y una regulación que, en su mayoría, se adapta a las exigencias del sector privado.

Una de las evidencias más palpables de este cambio es la velocidad con la que se puede constituir una sociedad. Según Naser Alarashe (Director Comercial para latino America), el proceso cabe en “un solo día”, una realidad que contrasta de forma notoria con la experiencia que ofrecen países como Colombia, donde el desgaste burocrático y el peso impositivo muchas veces

desmotivan a quienes desean formalizar un negocio. Esta brecha administrativa no es casual, sino el fruto de una política deliberada que, desde hace años, ha buscado eliminar barreras y colocar al capital foráneo en el centro de su estrategia de crecimiento (León Chaviano, s.f.; Espeleta Díaz, 2024).

La reforma sobre propiedad extranjera llevada a cabo en 2021 marcó un cambio significativo para los Emiratos Árabes Unidos. Al eliminar la obligación de contar con socios locales en la mayoría de los sectores, el país no solo abrió sus puertas a más inversores, sino que también envió un mensaje claro sobre su intención de acoplarse a las normas aceptadas mundialmente para atraer capital (Reuters, 2024). Esta decisión ha sido clave para potenciar el atractivo de las zonas francas y de las áreas económicas especiales, ya que otorga a los inversores un mayor control sobre sus operaciones.

Respecto a la política fiscal, los EAU se benefician de un esquema impositivo que se caracteriza por su sencillez y competitividad: no existe impuesto sobre la renta personal, el IVA se mantiene en un modesto 5 % y, aunque se introdujo un impuesto de sociedades en 2023, la tasa inicial es solo del 9 % (Kanojia, 2025). Tal configuración maximiza la rentabilidad empresarial y minimiza la incertidumbre, algo que contrasta de manera notable con las opiniones sobre el sistema colombiano, descrito por los consultados como complejo, costoso y vulnerable a la doble tributación. Esta previsibilidad fiscal ha sido un pilar decisivo para que los EAU consoliden su posición como destino preferido de inversiones, en línea con su Estrategia Nacional de Inversión 2031 (WAM, 2024).

Instrumentos de Política Económica e Incentivos

Los EAU han ido más allá de crear un marco institucional seductor; han tejido un ecosistema sólido de estímulos y herramientas de política económica que refuerzan su atractivo para la inversión extranjera.

Uno de sus mecanismos más destacados es el programa de Golden Visa, que concede permisos de residencia de largo plazo a inversionistas, emprendedores y profesionales altamente cualificados. Esta medida articula de manera eficiente las dimensiones migratoria y económica, brindando a los inversionistas una estabilidad que les permite operar sin las limitaciones de movilidad ni las engorrosas renovaciones periódicas de visas (Fernández, 2024). Según testimonios recogidos, el trámite para obtener esta visa puede completarse en apenas una semana

y, una vez en manos del solicitante, otorga acceso a servicios financieros y bancarios sin requerimientos adicionales complicados. En cambio, en Colombia los procesos migratorios todavía son rígidos y poco alineados con una estrategia de desarrollo productivo.

Las zonas francas han pasado a convertirse en uno de los pilares de la estrategia económica de los Emiratos Árabes Unidos. No se limitan a ofrecer ventajas fiscales que pueden alcanzar los veinticinco años, sino que, además, incorporan un marco regulatorio y logístico configurado para simplificar tanto la producción como la exportación de bienes (Daboin et al., 2025). Un rasgo distintivo de este modelo es la vinculación de los incentivos tributarios a compromisos de manufactura local, lo que permite al Estado emiratí cultivar capacidades internas sin sacrificar su atractivo ante el capital extranjero. Gracias a esta fórmula, los EAU han logrado avanzar de una economía centrada en el petróleo a un esquema diversificado que asienta su crecimiento en los sectores de servicios, logística, comercio y tecnología (Solunion, 2025).

Por otra parte, los Emiratos han tejido una extensa red de convenios de doble imposición que previene la doble carga fiscal en el exterior. Esta arquitectura tributaria no solo eleva la rentabilidad real de las empresas, sino que, además, brinda un marco de certidumbre jurídica que resulta crucial para los inversores que navegan entre múltiples jurisdicciones. Como señala Alarashe, este funcionamiento convierte el nuevo gravamen del 9 % en una tasa competitiva a escala mundial, dado que se puede compensar con otras obligaciones que el contribuyente mantiene en su país de residencia (Dicósimo, 2024).

Ventajas Competitivas y Lecciones para Colombia

Colombia puede extraer del modelo emiratí enseñanzas que van mucho más allá de sus reformas legales o incentivos fiscales. En primer lugar, destaca la capacidad del Estado para crear, desde una perspectiva estratégica, un entorno integral de inversión que mira hacia el largo plazo. Una de las ventajas que más han capitalizado los Emiratos Árabes Unidos es su excepcional ubicación geográfica, que les ha permitido erigirse en un auténtico eje logísticoglobal. Como apunta Alarashe, “la comunicación que tenemos... estamos en el centro del mundo”, una afirmación que, más que un eslogan, se traduce en una red eficaz de transporte y servicios. Esta ubicación privilegiada se ha potenciado, a su vez, con inversiones masivas en conectividad marítima, aérea y digital (León Chaviano, s.f.). En contraste, Colombia cuenta con condiciones geográficas que, si se utilizan de manera coordinada, podrían ser igualmente ventajosas, pero hasta

la fecha el país no ha podido desplegar una infraestructura logística comparable. De ahí que su aspiración de convertirse en un auténtico hub regional siga dependiendo, en gran medida, de decisiones de política pública que integren visión, inversión y operatividad.

Hay sectores en Colombia que parecen estar en una buena posición para emular el éxito de los Emiratos Árabes Unidos, y entre ellos destacan el turismo y la infraestructura. En numerosas entrevistas los expertos han señalado que estos campos son intensivos en mano de obra, aprovechan las ventajas geográficas y climáticas del país, y podrían beneficiarse de un esquema de incentivos bien dirigido, semejante al que han aplicado los EAU (Daboin et al., 2025). No obstante, para que esas oportunidades se materialicen, Colombia tendría que ofrecer primero condiciones mínimas, como la seguridad jurídica, una carga tributaria al trabajo menos onerosa y una mejora consistente de su infraestructura pública. Uno de los obstáculos más persistentes que aparece en toda discusión es, precisamente, la cultura institucional y laboral del país. Como apunta Alarashé, “el trabajador, como tiene tanto impuesto, al final no le queda nada”. Esa frase sintetiza una percepción extendida: el diseño actual del sistema económico penaliza al empleado formal y frena la inversión. Consecuentemente, las reformas que deseen acercar a Colombia al modelo emiratí no pueden limitarse a incentivos fiscales; deben incluir también un rediseño de las dimensiones culturales, educativas e institucionales del ecosistema empresarial (Espeleta Díaz, 2024; Fernández, 2024).

Por último, a pesar de que el modelo de los Emiratos Árabes Unidos incluye componentes que podrían considerarse replicables –como la reducción de trámites, la vivienda por inversión y el régimen fiscal atractivo–, su traslado a Colombia necesitaría una adaptación meticulosa a la realidad nacional. Las disparidades en tamaño del mercado, fortaleza institucional, diversidad geográfica y grados de informalidad desaconsejan una simple reproducción del esquema. La experiencia del empresario detrás de Juan Valdez muestra que el triunfo no depende únicamente de las condiciones externas, sino de contar con una propuesta de valor precisa, distintiva y ajustada al perfil del nuevo público.

Evolución Cuantitativa de la Inversión Extranjera Directa: Análisis Comparativo 2014-2024

La divergencia en los flujos de inversión extranjera directa en la última década entre los Emiratos Árabes Unidos y Colombia y las brechas de competitividad estructural que esto evidencia se comprende a partir de diferencias cualitativas que se han analizado en los capítulos previos.

La llegada de inversión extranjera directa a los Emiratos Árabes Unidos no solo se ha incrementado de forma sostenida, sino que el país ha fortalecido su capacidad para recibir inversión extranjera. Entre 2014 y 2019, el país consolidó a nivel regional su liderazgo en la recepción de inversión extranjera directa, al recibir, en promedio, 10,500 millones de dólares anuales. Este desempeño se ha traducido en resultados positivos y en la capacidad de sostener el desempeño en la recepción de inversión aun en escenarios difíciles, como los de la pandemia. A su llegada a 2021, la inversión recibida en los Emiratos Árabes Unidos alcanzó los 20,700 millones de dólares, 5,000 millones más que el promedio de la década y un 200% en crecimiento a la inversión recibida en 2021, lo que demuestra la capacidad de recuperación que tuvieron las economías en el mundo en vía de desarrollo.

El período posterior a 2021 representa un punto de inflexión aún más pronunciado. Las reformas estructurales implementadas ese año, especialmente la eliminación del requisito de contar con socios locales en la mayoría de los sectores económicos, desencadenaron un aumento exponencial en los flujos de inversión. Para 2023, las cifras oficiales reportaron 23.6 mil millones de dólares, y las estimaciones más conservadoras predicen que la marca de los 25 mil millones se superará antes de finalizar 2024. Este nivel de inversión no fue impulsado por condiciones externas favorables o por casualidad, sino por un marco institucional deliberadamente diseñado para atraer capital global mediante certeza regulatoria, incentivos fiscales competitivos y una conectividad de infraestructura de clase mundial.

En el caso de Colombia, por otro lado, existen narrativas de volatilidad y oportunidades perdidas. Entre 2014 y 2016, el país alcanzó un récord histórico de 16.3 mil millones de dólares en inversión extranjera directa entrante. Sin embargo, este desempeño récord se debió principalmente a las industrias petrolera y minera, y por lo tanto estuvo directamente expuesto a los precios internacionales de los productos básicos y otros factores externos. Una vez que los precios de las materias primas cayeron en 2016, la inversión extranjera directa descendió a 14.5 mil millones de dólares en 2019 (Informe de Inversión Extranjera, s.f). La llamada “recuperación pospandemia” es, en realidad, aún frágil, aunque se registró en 15.6 mil millones en 2022 y se prevé que se sitúe entre 13 y 14 mil millones de dólares para los años fiscales 2023–2024. Existe una fuerte disparidad entre esta cifra y el potencial que ofrecen los recursos y la ubicación geográfica de Colombia.

La comparación sectorial ayuda a diagnosticar estas asimetrías con mayor profundidad. En el caso de los Emiratos Árabes Unidos, la inversión extranjera se distribuye de manera equilibrada

entre sectores de alto valor agregado y con potencial de crecimiento sostenido. Los servicios financieros y la tecnología, que representan cerca de un tercio del total de los flujos, son seguidos por la logística y el comercio internacional, que componen un poco más de un cuarto. La manufactura avanzada y el turismo, que son intensivos en innovación y empleo calificado, capturan en conjunto otro treinta por ciento. Esta capacidad de diversificación no solo contribuye a que el país no reciba el impacto de un sector específico, sino que además ayuda en el desarrollo de nuevas capacidades tecnológicas y humanas que, en el futuro, se traducirán en una mayor competitividad.

La dependencia involuntaria es particularmente preocupante en el caso de Colombia. Más del 40% de la inversión extranjera directa de Colombia se concentra en las industrias de extracción de combustibles fósiles y minerales. Aunque estas industrias generan ingresos significativos en divisas, sus anclas de sustitución y rentabilidad son limitadas, y sus ganancias externas son altamente volátiles. Los servicios financieros representan menos de una cuarta parte del total, y sectores estratégicos como la manufactura y la infraestructura combinan apenas un 26%. Tal composición revela las ventajas comparativas naturales del país, así como sus debilidades estructurales e institucionales fundamentales para atraer inversiones más sofisticadas y diversas.

Las implicaciones de esta divergencia son profundas y multifacéticas. El historial cuantitativo de los Emiratos Árabes Unidos indica que las instituciones predecibles y la continuidad de políticas proinversión crean círculos virtuosos que se manifiestan en flujos de capital crecientes y sostenidos. Cada año de estabilidad regulatoria y fiscal no solo atrae nueva inversión, sino que también fortalece la reputación del país como un destino confiable, facilitando aún más las captaciones futuras. En contraste, Colombia paga el precio de la volatilidad derivada de una regulación inestable y de la ausencia de acuerdos de largo plazo en torno a una estrategia de desarrollo. Esta incertidumbre desalienta particularmente a los inversionistas extranjeros en proyectos de gran escala y largo plazo. Esta incertidumbre incrementa el riesgo percibido de la inversión, lo cual, a su vez, eleva la tasa de rentabilidad requerida y disminuye la atractividad relativa del país.

La diversificación sectorial, además, se convierte en una ventaja competitiva por sí misma. Al distribuir sus apuestas entre varios sectores, los Emiratos Árabes Unidos han construido una economía más resiliente, capaz de absorber choques en sectores específicos sin afectar al conjunto de la economía. Colombia, con su enfoque en los sectores extractivos, sigue siendo más vulnerable a las crisis de precios de los productos básicos. La industria extractiva, como lo demostró el período

2016–2019, puede deshacer años de avances en la recuperación de la inversión. Esta vulnerabilidad estructural afecta las cifras absolutas y, más importante aún, limita el potencial del país para desarrollar clústeres industriales sofisticados y cadenas de valor integradas.

El futuro quinquenio 2025–2030 parece incierto y podría incluso ser preocupante con base en las realidades actuales. De acuerdo con las estimaciones econométricas más sólidas, los sectores emergentes en ensamblaje avanzado de manufactura, cuidado del medio ambiente y, sobre todo, inteligencia artificial, harán que a finales de la década los Emiratos Árabes Unidos estén recibiendo entre 30 y 35 mil millones de dólares anualmente. En el caso de Colombia, incluso con un repunte en las exportaciones petroleras, se podría superar apenas los 18 mil millones anuales. La brecha de 12 a 17 mil millones y el crecimiento de esta diferencia no es simplemente un dato; es un signo claro de las oportunidades en desarrollo que no se están materializando, los empleos que no se están creando, las tecnologías que no se están transfiriendo y las capacidades productivas que no se están estableciendo. Para atender esta emergencia, se requieren, como aquí se intentará demostrar en las siguientes secciones, profundos cambios estructurales que rebasan, con mucho, la simple modificación de políticas en las cuales se han enfocado los cambios hasta hoy (Informe de Inversión Extranjera, s.f).

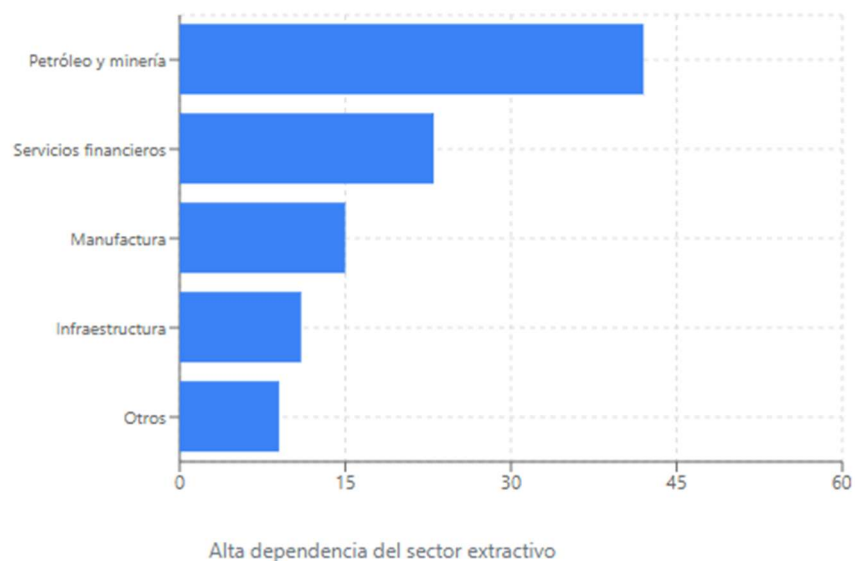
Figura 1. *Flujos de IED por año (millones USD)*



Nota: Los EAU muestran crecimiento sostenido (+147%), acelerándose desde 2021 con las reformas estructurales. Colombia exhibe alta volatilidad vinculada a precios del petróleo, sin recuperar niveles de 2015. La brecha se amplía consistentemente desde 2020.

Figura 2. *Composición Sectorial IED – EAU*

Nota: Diversificación exitosa hacia sectores de alto valor agregado: servicios financieros y tecnología (35%), logística y comercio (28%), manufactura avanzada (18%) y turismo (12%). Esta estructura reduce vulnerabilidad a shocks externos y construye capacidades productivas sostenibles.

Figura 3. *Composición Sectorial IED – Colombia*

Nota: Dependencia crítica del sector extractivo (42% en petróleo y minería), explicando la volatilidad observada en flujos de IED. Servicios financieros (23%) y manufactura (15%) son insuficientes para diversificar. Estructura vulnerable a fluctuaciones de precios internacionales de commodities.

Estas graficas fueron desarrolladas por elaboración propia basada en fuentes informativas como mincit.

Conclusiones

La comparación entre los modelos de atracción de inversión extranjera adoptados por los Emiratos Árabes Unidos y por Colombia pone de manifiesto diferencias estructurales que iluminan la disparidad en competitividad que hoy persiste a favor de los primeros. Los EAU han logrado erigir un entorno empresarial notablemente dinámico, apoyándose en tres pilares estratégicos que marcan su éxito: un sistema fiscal sencillo y atractivo, trámites administrativos ágiles que alivian la carga del emprendimiento y una infraestructura de conectividad que, valga la redundancia, conecta al país con el mundo entero.

Primero, su régimen tributario, con un impuesto de sociedades del 9% que sólo aqueja a las personas jurídicas y con la plena exoneración de impuestos sobre la renta personal, contrasta profundamente con la maraña fiscal colombiana, donde la doble tributación y la profusión de gravámenes añaden complejidad e incertidumbre. Esa diferencia, tan elemental como contundente, se traduce en una desventaja palpable para Colombia, confirmada en los testimonios de los empresarios que entrevistamos en el transcurso del estudio, quienes reiteran que la predictibilidad y la ligereza administrativa resultantes del modelo emiratí permanecen como estímulos difíciles de igualar.

La sorprendente rapidez con que los emprendedores pueden constituir una empresa en Emiratos Árabes Unidos menos de dos días en la mayoría de los casos se ha convertido en uno de los sellos distintivos de su ecosistema comercial. Este mecanismo veloz contrasta marcadamente con la burocracia más pesada que todavía padece Colombia. Junto a esta celeridad, instrumentos como la Golden Visa y las zonas francas sectorizadas ofrecen un tamiz coordinado de incentivos migratorios, fiscales y de desarrollo industrial que refuerzan la propuesta de valor del país árabe. En pocas palabras, Emiratos ha tejido un entorno donde la rapidez administrativa y el apoyo integral al inversor van de la mano.

Aun así, el análisis también pone en relieve que Colombia no está desprovista de activos que podrían brillar más con ciertos ajustes finos. Su ubicación, que la sitúa en la encrucijada de flujos entre Centroamérica y Suramérica, es un argumento geoestratégico poderoso, sobre el que se asientan industrias como el turismo, la agricultura sostenible y la manufactura moderna. Estos sectores, si se apalancan adecuadamente, pueden transformarse en plataformas competitivas que seduzcan a capitales internacionales en busca de nuevas historias de crecimiento.

Las experiencias del Golfo sugieren caminos claros. Primero, sería crucial simplificar y racionalizar el sistema tributario, suprimiendo tributos superpuestos y aliviando las cargas en segmentos vertebrales. En segundo lugar, una plataforma administrativa digital robusta permitiría que la creación de empresas pase de semanas a horas. Por último, mejorar puertos, carreteras y telecomunicaciones aprovecharía la ventaja geográfica y gestaría un ecosistema donde los negocios broten con la misma celeridad que en los desiertos de Dubai.

La trayectoria de los Emiratos Árabes Unidos ilustra claramente que el atractivo de un país para la inversión extranjera se sostiene sobre la coherencia política y la persistencia en la aplicación de sus estrategias, más que en la existencia de medidas aisladas. En el caso emiratí, las políticas no operan en compartimentos estancos; por el contrario, se entrelazan para construir un ecosistema que multiplica los efectos positivos y genera ventajas competitivas duraderas. Es esa sinergia, y no un solo incentivo, lo que ha convertido aquella región en un imán global de capitales.

Implicaciones

Los hallazgos aquí presentados tienen un eco que va más allá de las salas de conferencia. Para Colombia, sugieren que el actual marco de atracción de inversiones necesita una revisión estructural. En primer lugar, se hace patente la urgencia de una reforma tributaria integral que descomprima el sistema impositivo y alivie la carga efectiva que hoy pesa sobre el capital extranjero, especialmente mediante la eliminación de dobles tributaciones que frustran el arribo de multinacionales.

Adicionalmente, el análisis revela que los incentivos fiscales por sí solos no son suficientes. La experiencia de los EAU con su pase dorado indica que Colombia podría cosechar beneficios similares si articula una política migratoria, tributaria y sectorial en una propuesta clara y atractiva para los inversores de alto perfil.

Para las empresas privadas, la conclusión más inmediata es que resulta esencial articular esfuerzos con el Estado. Solo mediante una coordinación sistemática entre directivos, asociaciones empresariales y funcionarios se podrán identificar, de manera precisa, cuáles son los verdaderos escollos que frenan la creación y el crecimiento de nuevas firmas. Esta colaboración deberá ir acompañada de soluciones prácticas, compartiendo riesgos y recursos, como lo ha demostrado la franquicia Juan Valdez en los Emiratos Árabes Unidos. Su experiencia revela tanto los tropezones

operativos que suelen enfrentar las compañías colombianas al momento de internacionalizarse, como las pequeñas pero decisivas condiciones que pueden marcar la diferencia en mercados tan lejanos.

El análisis también deja claro que no se puede pensar en competitividad desde la inmediatez, sino desde un horizonte que trascienda ciclos de gobierno. El caso de los Emiratos, que han pasado de depender del petróleo a posicionarse como un centro logístico y de servicios mundial, ilustra que las transformaciones profundas son viables cuando las políticas públicas se sostienen en el tiempo y se nutren del acuerdo social sobre metas colectivas. Solo así, Colombia podrá encaminarse hacia un modelo económico más robusto y diversificado que verdaderamente beneficie a toda la sociedad.

Referencias

- Daboin, J., Stein, E., Fortunato, A., Lamby, L., & Shah, T. (2025). *Una Estrategia de Crecimiento Económico para Hermosillo*. Growth Lab Working Paper, No.241. Harvard Kennedy School. <https://growthlab.hks.harvard.edu/sites/projects.iq.harvard.edu/files/2025-01-glwp-241-estrategia-crecimiento-economico-para-hermosillo.pdf>
- Dicósimo, E. (2024). La política exterior del gobierno de Mauricio Macri focalizada en la atracción de inversiones extranjeras en energías renovables no convencionales (2015-2019). *[Tesis Doctoral, Universidad Nacional de La Plata]*. Repositorio Institucional. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/173737>
- Espeleta Díaz, J. D. P. (2024). *Un acercamiento a la realidad en Dubai*. Universidad Piloto de Colombia.
- Fernández, E. (2024, julio 14). *Los Emiratos Árabes Unidos, líderes en la atracción de inversiones en la región árabe*. Atalayar. <https://www.atalayar.com/articulo/economia-y-empresas/emiratos-arabes-unidos-lideres-atraccion-inversiones-region-arabe/20240714060000202579.html>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (s.f). Informes de inversión extranjera. <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-inversion-extranjera>

- Kanojia, K. (2025, marzo 9). *Aumento de la IED en los EAU: ¿Qué sectores atraen más capital?* Shuraa. <https://www.shuraa.com/es/foreign-direct-investment/?utm>
- León Chaviano, S. (s.f.). *Emiratos Árabes Unidos como potencia regional en el Medio Oriente y su papel en el actual escenario geopolítico global*. <https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/bitstream/CLACSO/251702/1/Emiratos-Arabes-Unidos.pdf>
- Reuters. (2024, abril 18). *UAE and Colombia sign comprehensive economic partnership agreement, UAE president says*. https://www.reuters.com/world/middle-east/uae-colombia-sign-comprehensive-economic-partnership-agreement-uae-president-2024-04-18/?utm_source=chatgpt.com
- Solunion. (2025, marzo 27). *Emiratos Árabes Unidos: el nuevo epicentro del comercio y la inversión global*. <https://www.solunion.es/blog/emiratos-arabes-unidos-el-nuevo-epicentro-del-comercio-y-la-inversion-global/>
- WAM. (2024, noviembre 5). *Emiratos presenta su Estrategia Nacional de Inversión 2031*. Agencia de Noticias WAM. <https://www.wam.ae/es/article/b61kzto-emiratos-presenta-estrategia-nacional-inversi%C3%B3n?utm=>