



Camera di Commercio
Trapani

EMIRATI ARABI UNITI

S
C
H
E
D
A
P
A
E
S
E



CAMERA DI COMMERCIO TRAPANI

Corso Italia 26 • 91100 Trapani • Tel 0923 876235 • Fax 0923 29564 • segreteria.generale@tp.camcom.it • www.tp.camcom.it



INFORMAZIONI GENERALI

POPOLAZIONE: 5.148.664 (stima luglio 2011)

FORMA DI GOVERNO: federazione, con specifici delegati al governo federale ed altri poteri riservati agli emirati membri: ILO, Interpol, ONU, WTO

MONETA: dirham
(cambio al 6/6/2011 1 dirham = 0,1864€; 1€ = 5,364 dirham)

MEMBRO: membro delle seguenti organizzazioni
ILO, Interpol, ONU, WTO

Fonte: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html#top>

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI

PIL: \$ 246.8 miliardi (stima 2010); composizione: agricoltura: 0.9 %, industria: 51.5% %, servizi: 47.6% (stima 2010)¹

Bilancia commerciale: 42,919 US\$ m²

Import -171,757 US\$ m³

Export 214,276 US\$ m⁴

Inflazione 3.2%⁵

Tasso di crescita: 6.4 % nel 2006

QUADRO POLITICO

Gli Emirati Arabi Uniti sono divenuti uno stato nel 1971, quando si unirono i sette piccoli stati di Abu Dhabi, Dubai, Ajman, Fujairah, Ras al-Khaima, Sharjah e Umm al-Qaywayn. Sono uno Stato federale, guidato dal Consiglio supremo dei sovrani in cui siedono i sette Emiri. Ogni Emirato mantiene ampi margini di autonomia. Il presidente e il primo ministro sono nominati dai singoli Stati (in questo processo svolgono un ruolo rilevante gli Emiri di Abu Dhabi e Dubai).

La situazione politica negli Emirati Arabi è stabile. La famiglia regnante è al potere dalla nascita dello stato e grazie ad una generosa distribuzione dei proventi petroliferi e a politiche sociali che si prendono cura del cittadino "dalla culla alla tomba" gode della totale approvazione da parte della popolazione di nazionalità Emiratina.

Tenendo conto dei recenti episodi di disordine e delle manifestazioni di piazza verificatesi nell'area, gli E.A.U. hanno adottato un'azione preventiva mescolando con sapiente equilibrio da un lato forme di monitoraggio del territorio attraverso un costante e capillare lavoro di intelligence e dall'altro interventi di sostegno alle regioni ed ai settori meno sviluppati. In particolare sono state favorite le consultazioni tra le istituzioni ed i notabili del territorio, specie in relazione ai problemi della periferia (Emirati del Nord) alla cui soluzione sono stati destinati finanziamenti straordinari (1,6 miliardi di dollari nel settore dei servizi primari, quale forniture idriche ed elettriche e pacchetti di sussidi per far fronte all'aumento nel prezzo del riso e del pane).

Inoltre si è proceduto all'allargamento della base elettiva del *Federal National Council*, parlamento con funzioni consultive, e l'ampliamento dei suoi compiti e delle sue funzioni in risposta ad una crescente sensibilità verso i diritti politici e le libertà democratiche. Tuttavia, secondo il rapporto 2010 dell'*Economist Intelligence Unit*, gli E.A.U. sono retrocessi di un posto nella graduatoria basata sul *democracy index*, attestandosi al 148° posto su 167, principalmente in ragione di un incremento degli episodi di corruzione ed appropriazione di fondi pubblici.

Per quanto riguarda la politica estera è da sottolineare il carattere filo-occidentale, testimoniato dalla loro recente partecipazione alle operazioni in Libia contro Gheddafi al fianco della coalizione occidentale.

Gli Emirati sono membri dell'OPEC. Il quadro politico attuale fa emergere delle prospettive che sono per una duratura stabilità.

¹ Fonte: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html#top>

^{2/3/4} Fonte: IMF, International Financial Statistics, riportato in <http://www.mondimpresa.it/infoflash/scheda.ASP?st=647>

⁵ Fonte: EIU, Economist Intelligence Unit : Country Report settembre 2010 riportato in <http://www.mondimpresa.it/infoflash/scheda.ASP?st=647>; <http://www.fiscooggi.it/dal-mondo/schede-paese/articolo/scheda-paese-gli-emirati-arabi-uniti>



SOCIETÀ

Secondo l'aggiornamento del *National Bureau of Statistics* per i dati del censimento avvenuto nel 2005, la **popolazione** emiratina risulterebbe essere pari a 8.26 milioni di abitanti a fronte dei 4 milioni di sei anni fa. Circa l'83% della popolazione è composto da espatriati, mentre gli Emiradini residenti nel Paese costituiscono il 17% della popolazione (21,9% secondo le stime del ministero). Inoltre, il 51,1% degli Emiradini ha meno di 20 anni ed il 38,1% ha meno di 14 anni. Gli EAU sono lo Stato che presenta i maggiori tassi di incremento demografico nel Mondo; questo è dovuto ad un calo della mortalità infantile, ad un tasso di nascita relativamente alto e soprattutto ad una notevole immigrazione, infatti quasi l'83% degli abitanti degli EAU sono immigrati, provenienti soprattutto da India, Sri Lanka, Bangladesh, Pakistan e Filippine. La disoccupazione è di circa il 4%, che aumenta al 12% tra gli emiratini e scende al 2.6% tra gli immigrati.

QUADRO MACROECONOMICO

Un tempo popolo legato alla pesca, la scoperta di petrolio ha stravolto il panorama emiratino, facendo uno Stato con livelli di sviluppo eccezionali per la Regione. L'economia è in gran parte basata sul petrolio, anche se recentemente è stata messa in atto una diversificazione della stessa, puntando in particolare sul turismo.

Attualmente, il quadro economico emiratino si presenta stabile, con incoraggianti segnali di ripresa rispetto alla flessione subita nel biennio 2008-2009 a seguito della crisi finanziaria internazionale. I principali indicatori macroeconomici descrivono un andamento positivo, rappresentando un Paese proiettato verso uno sviluppo bilanciato grazie ad una lungimirante politica di diversificazione, ad una crescente spesa pubblica attenta allo sviluppo strutturale e ad un costante controllo del tasso di inflazione

Prodotto Interno Lordo

Il **PIL** degli EAU fa registrare per il 2010 un incremento del 2.1%, mentre per il 2011 si stima una crescita del 3.5% (*fonte: Fondo Monetario Internazionale*) e del 4.6% in media per il periodo 2011-2015 a fronte di un 5.2% nel precedente periodo 2006-2010 (*fonte: Economist Intelligence Unit*). È composto principalmente da industria e servizi, mentre l'agricoltura, complice anche la presenza di zone desertiche, incide per meno dell'1%.

Bilancia commerciale e dei pagamenti

Da 6 anni il bilancio federale registra un segno positivo: relativamente al 2010 ciò è dovuto ad una sottostima del prezzo del greggio che invece ha avuto un prezzo maggiore del previsto. Per il 2011 le previsioni sono per un avanzo minore, dovuto ad un calo della produzione di petrolio e alle spese per le infrastrutture.

Nel 2010, il **bilancio federale** è stato di 43.6 miliardi di dirham (circa 11.8 miliardi di dollari USA): il più alto mai approvato e del 3.5%, superiore al bilancio del 2009. Si prevede che i consistenti surplus tendano a ridursi nel periodo 2011-2012 a fronte di una crescente spesa pubblica per poi tramutarsi in deficit di bilancio a partire dal 2013. Secondo fonti del locale Ministero dell'Economia il 22.5% delle risorse di bilancio verrà destinato a favore delle politiche sociali, istruzione, ricerca e sanità ed il 17.5 % finanzia lo sviluppo di nuove infrastrutture. La parte restante verrà usata per il funzionamento dell'apparato statale (difesa e sicurezza, giustizia, politica estera). A partire dal 2011 il bilancio federale verrà pianificato su base triennale.

Inflazione

La moneta è il dirham (cambio al 6 giugno 2011 1dirham= 0,1864€; 1€= 5,364 dirham). L'inflazione nel 2010 si è attestata allo 0.8% su base annua, in lieve decremento rispetto all'1.6% del 2009. Coerentemente con la ripresa mondiale si prevede che la Banca Centrale sposti le proprie attenzioni dall'immissione di liquidità al contrasto dell'inflazione il cui incremento si prevede comunque bilanciato dal generale ribasso nei prezzi degli immobili per attestarsi intorno ad una media del 2% per il periodo 2011-2015.



Struttura economica

Gli E.A.U sono il quinto produttore al mondo di petrolio e di gas naturale, ed occupano il terzo posto per riserve di **petrolio** (9,4% del totale mondiale) e **gas naturale**. La struttura economica ha conosciuto una radicale trasformazione, passando dall'industria petrolchimica, dai fertilizzanti, dal cemento e dall'alluminio ai settori dell'elettronica, della manifattura di base e delle macchine leggere. Vi è un ottimo livello di diversificazione, anche se con differenze legate alle diverse strutture economiche dei singoli emirati, ad esempio Abu Dhabi si basa principalmente sul petrolio, Dubai sul commercio, a Sharjah il settore principale è quello dell'industria manifatturiera leggera, mentre gli Emirati del Nord puntano su agricoltura, cave, cemento e trasporto marittimo. La partecipazione del settore "oil" alla formazione del PIL (23%) resta inferiore rispetto al settore dei servizi che, contribuisce ormai per più del 50%.

Gli Emirati occupano il 25° posto nella classifica di competitività nel mondo arabo, grazie a notevoli investimenti in infrastrutture, un alto grado di penetrazione delle moderne tecnologie e un efficiente mercato dei beni.

La prospettiva economica futura è resa incoraggiante, da una serie di fattori specifici, oltre che dalla diversificazione dell'economia rispetto al settore "oil"; alcuni di questi fattori sono:

- sviluppo costante e consistente dei settori infrastrutture, costruzioni e turismo;
- rafforzamento dell'attrazione degli investimenti esteri attraverso riforme del quadro economico-giuridico del Paese (in particolare, introduzione, pur con alcune limitazioni, della proprietà immobiliare per stranieri ad Abu Dhabi e a Dubai);
- impostazione stabile della disciplina normativa in materia di imprese (attualmente imperniata sullo schema 49-51% in favore dei soci locali);
- manodopera a costo contenuto, principalmente proveniente dai Paesi del sub-continente indiano;
- condizioni fiscali e normative vantaggiose;
- basso costo dell'energia.

Principali settori produttivi:

Per quanto riguarda i settori produttivi il principale è il petrolio che nel 2008 ha rappresentato il 35% del PIL. Gli altri settori economici rilevanti per l'economia degli EAU sono stati: settore manifatturiero (13% del PIL), commercio (11% del PIL nazionale) e comparto immobiliare (8% del PIL emiratino).

Membri dell'OPEC dal 1967, nel loro territorio, soprattutto ad Abu Dhabi, c'è quasi il 10% delle riserve petrolifere e sono il 5° produttore al mondo di petrolio. Fino a poco tempo fa questo settore era dominato dallo Stato che adesso sta attuando politiche di apertura al settore privato.

Tecnologia

Nel settore delle telecomunicazioni, per anni c'è stato il monopolio di Etisalat (controllata al 50% dal Governo federale), interrotto nel 2007 con l'ingresso nel mercato di EITC. Nel 2006 è stato regolamentato anche il settore delle telecomunicazioni. L'uso dei media è generalmente libero, a parte il divieto di diffondere idee religiose diverse dall'Islam e alcuni filtri alla rete internet a Dubai.

Il livello tecnologico dell'economia è elevato, infatti è l'unico Paese dell'area, insieme al Bahrein, a collocarsi tra le 40 economie a maggiore contenuto tecnologico⁶; inoltre ha un alto potenziale tecnologico.

Infrastrutture

Il settore delle infrastrutture è molto sviluppato ed è in costante aumento, soprattutto nel settore dei trasporti. Il comparto aeroportuale (gli scali principali sono quelli di Abu Dhabi, Dubai e Sharjah) è in notevole sviluppo, con investimenti in tutti gli aeroporti dei singoli Emirati, ciò rende il Paese il primo nel Medio Oriente. I "motori" di questo sviluppo sono le compagnie *Emirates* e soprattutto *Etihad*, la compagnia che vede i maggiori tassi di crescita del mondo. Anche i porti hanno visto un notevole sviluppo: nell'Emirato di Sharjah il *Khor Fakkan Container Terminal* (KCT), è l'unico porto naturale in acque profonde della regione ed è in una posizione

⁶ In questa graduatoria occupa il 23 posto. Fonte WEF.



strategica per quanto riguarda i traffici nel vicino stretto di Hormuz; il porto di Fujairah nel 2005 era il secondo maggiore centro di bunkering del mondo, mentre lo scalo di Jebel Ali era il 15° al mondo per quanto riguarda il traffico. La rete stradale è buona, soprattutto per quanto riguarda i collegamenti più importanti, mentre non esiste ferrovia (vi è unicamente un progetto per la metropolitana di Dubai). La legislazione si basa sull'idea che al settore privato vadano offerti i mezzi per continuare lo sviluppo iniziato dallo Stato.

Congiuntura

Si registra un leggero peggioramento della valutazione delle istituzioni, soprattutto dopo che Dubai World, una società statale ha avuto difficoltà nel pagare i debiti contratti; sono quindi nati degli interrogativi sul modello emiratino di sviluppo, che si è riorientato verso un modello di sviluppo più tradizionale e meno legato al mercato immobiliare.

Rischio del Paese

Il rischio Paese è basso grazie alla diversificazione economica, all'attrazione di IDE (Investimenti Diretti esteri), alla costante crescita e alla stabilità politica. Il sistema bancario, che ha registrato una straordinaria crescita all'inizio degli anni 2000 è stabile, si sta aprendo ai concorrenti stranieri e per quanto riguarda gli assets è il secondo nel mondo arabo dopo quello dell'Arabia Saudita; in questo quadro giocano un grande ruolo le rimesse dei numerosi immigrati.

Anche se esistono delle priorità comuni, sono ancora marcate le differenze tra i singoli Emirati in materia di politica economica, (dato che riflette il forte divario tra le rispettive strutture economiche). L'emirato di Abu Dhabi (caratterizzato da ingenti risorse petrolifere) ha preferito un approccio più prudente nella diversificazione dell'economia, privilegiando investimenti strutturali su larga scala anche riguardo fonti energetiche alternative. Inoltre, Abu Dhabi è stato solo relativamente frenato nei suoi piani di sviluppo dal contesto economico internazionale.

L'Emirato di Dubai, con la sua economia legata in misura minore alle rendite petrolifere essendo prevalentemente incentrata sul settore dei servizi, ha subito un rallentamento della propria crescita. La volontà del governo federale di risolvere il problema della ristrutturazione del debito di Dubai World (25 miliardi di \$), l'impegno a livello politico per un più stretto controllo sui progetti a capitale pubblico - approvabili esclusivamente dopo una positiva valutazione del rapporto costi/benefici - ed un più rigido approccio riguardante la concessione dei crediti bancari che dal 2010 devono rispettare i parametri dell'accordo Basilea II, sono parte delle misure intese a recuperare la fiducia degli operatori finanziari. Grazie anche a questi sforzi, l'FTSE ha innalzato il rating degli Emirati da "Frontier Market" a "Secondary Emerging Market".

Per l'Emirato di Abu Dhabi, lo sviluppo economico prosegue a ritmo elevato ed è sempre più spesso al centro dell'attenzione internazionale per gli straordinari programmi di sviluppo in corso di realizzazione, come per esempio la prima città al mondo ad emissioni zero di CO₂, Masdar City, all'interno della quale opera anche la sede dell'Agenzia Internazionale per le Energie Rinnovabili, IRENA. È in fase di realizzazione il distretto culturale di Sadiyyat Island, con i musei del Louvre e del Guggenheim. Abu Dhabi è anche al centro dell'attenzione mediatica per la realizzazione di grandi eventi sportivi quali il Campionato mondiale di calcio per club o il Gran Premio di Formula 1. L'avveniristico circuito, realizzato in appena diciotto mesi sull'isola di Yas Island, a pochi chilometri dal centro di Abu Dhabi, rappresenta un tassello di un più ampio progetto finalizzato allo sviluppo di strutture di livello assoluto nell'industria turistica e dell'entertainment, tra le quali non si può fare meno di ricordare il Parco Tematico Ferrari, un parco tematico di divertimento interamente dedicato alla Ferrari, il primo del suo genere nel mondo.

Grado di apertura al commercio internazionale

Gli Emirati sono Stato membro dell'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio) dal 10 aprile 1996, e della Greater Arab Free Trade Zone, GAFTA, dal 1998. Gli EAU hanno accordi commerciali bilaterali con Siria (novembre 2000); Giordania (marzo 2001); Libano (marzo 2002); Marocco (marzo 2002); Iraq (aprile 2002).

Il grado di apertura del Paese evidenzia un'elevata propensione dell'economia emiratina ad un regime di



libero scambio. In linea generale è infatti liberamente consentito vendere direttamente agli utilizzatori finali, tramite un rivenditore; è possibile inoltre costituire joint ventures o autorizzare una società locale a vendere i propri prodotti con contratti in "franchising". Secondo la vigente normativa in materia di diritto societario, agli investitori stranieri non è consentito possedere una quota superiore al 49% del capitale sociale (con eccezione delle Free Trade Zones). Al fine di intercettare i capitali stranieri dirottati verso altri mercati a seguito della crisi finanziaria, sono al vaglio alcune proposte legislative tendenti ad eliminare tale vincolo, sebbene ci siano delle opposizioni politiche interne.

I dati più recenti riguardo alla bilancia commerciale riportano un **surplus** nel 2010 del 39,35 miliardi di dollari USA, che si prevede cresca nel 2011 fino ad un ammontare totale di 58.84 miliardi di dollari USA (fonte EIU Country Report-Aprile 2011). Componenti principali di tale surplus sono l'export di prodotti petroliferi (soprattutto verso Giappone; Taiwan e altri Paesi del Sud-Est asiatico), e le riesportazioni (gli EAU sono un centro di riesportazioni soprattutto verso India, Iran e Iraq). Va segnalata inoltre una differenza tra gli Emirati di Abu Dhabi e Dubai: quest'ultimo infatti copre l'80% del commercio estero di tutto il Paese nel settore non oil, mentre l'Emirato di Abu Dhabi esporta principalmente idrocarburi.

Gli Emirati Arabi Uniti sono il quarto esportatore di **greggio** nella regione, dopo Arabia Saudita, Iran e Iraq. Sono al sesto posto mondiale per quanto riguarda le riserve di greggio e al settimo per il gas naturale con una produzione media giornaliera stimata di circa 2,32 milioni di barili di petrolio nel 2010 (EIU Country Report- Aprile 2011). Recentemente gli EAU hanno concluso con la Corea del Sud uno storico accordo commerciale per la fornitura a Seoul di 1 miliardo di barili di petrolio l'anno in cambio di know-how e servizi per la realizzazione di infrastrutture specie nel settore energetico. Abu Dhabi detiene da solo il 94% delle riserve petrolifere del Paese; mentre si stima che le risorse petrolifere di Dubai termineranno tra 15 anni.

Le entrate generate dalle **esportazioni** sono state, nel 2010, pari a 198 miliardi di dollari, in aumento rispetto al 2009 e con una prospettiva di un'impennata per il 2011 a seguito della ripresa della domanda internazionale. La spesa per importazioni nel 2010 è stata di 159 miliardi di dollari, si prevede un aumento coerente con il tasso di sviluppo del paese per il 2011. La bilancia commerciale rimane in surplus, così come da molti anni a questa parte.

Gli EAU hanno un'imponente massa finanziaria che investono all'estero, di difficile quantificazione. La destinazione degli **investimenti** si sta diversificando: una crescente quantità di investimenti di portafoglio viene tramutata in investimenti diretti. La ripartizione geografica va modificandosi con crescenti quote dirette all'Asia e all'Africa, specie per l'approvvigionamento di materie prime e per far fronte ai rischi connessi al pericolo di una crisi alimentare. Gli investimenti all'estero sono stimati (fonte Banca Centrale degli EAU ed Economist Intelligence Unit) tra i 500 e gli 800 miliardi di dollari USA (di cui almeno 250/300 gestiti dalla Abu Dhabi Investment Authority, il Fondo Sovrano di Abu Dhabi). A tale già ragguardevole cifra si devono peraltro aggiungere gli investimenti connessi al patrimonio privato dei principali Sceicchi del Paese.

Una parte delle nuove società straniere continua a stabilirsi nelle **Free Zones** in ragione delle migliori condizioni offerte (essenzialmente l'assenza di tasse, il basso costo dei servizi, una dotazione infrastrutturale di alta qualità e la possibilità di rinunciare al partner locale). Tuttavia, a causa delle procedure di partecipazione alle gare di appalto, che tendono in misura crescente a privilegiare società straniere in joint venture con partners locali, quest'ultima soluzione viene sempre più frequentemente presa in considerazione.

Interscambio con i partner

Membro del WTO dal 1996, esportano principalmente petrolio e gas; nel 2009 i principali acquirenti degli Emirati sono stati: India (13,8%), Cina (10,7%), Stati Uniti (9,2%), Germania (6,7%), Giappone (6%), Gran Bretagna (4,1%). Per quanto riguarda le importazioni esse riguardano soprattutto macchinari, prodotti alimentari e chimici.

Un importante ruolo viene svolto dalla riesportazione di beni, agevolata dalla collocazione geografica e dalle basse barriere tariffarie.



Interscambio con l'Italia

Il volume dei traffici Italia-EAU nel 2010 ha avuto un valore di 3,68 miliardi di euro, in calo rispetto ai 3,76 del 2009. Il saldo è tendenzialmente a favore dell'Italia, grazie al fatto che il nostro Paese non si rifornisce di petrolio negli Emirati. Gli Emirati sono il principale mercato per l'esportazione di prodotti italiani nel Medio Oriente, mentre sono il 7° nostro fornitore in quell'area. L'Italia importa dagli Emirati questi prodotti: metalli di base non ferrosi, apparecchi trasmettenti per radiodiffusione, aeromobili e veicoli spaziali, prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici di base, altri prodotti in metallo, gioielli e articoli di oreficeria, prodotti della siderurgia, tessuti ed articoli in gomma. In base ai dati FMI-DOTS l'Italia nel 2005 era il 10° fornitore degli Emirati, detenendo una quota di mercato del 3,4%⁷. Per quanto riguarda l'export italiano verso gli Emirati, i prodotti interessati sono soprattutto: gioielli e articoli di oreficeria, prodotti petroliferi raffinati, altre macchine di impiego speciale, macchine e apparecchi per la produzione e l'impiego di energia meccanica, mobili, tubi, articoli di abbigliamento, saponi e detersivi, navi ed imbarcazioni, parti ed accessori per autoveicoli.

ACCESSO AL MERCATO

Barriere tariffarie

Gli Emirati mantengono un sistema di libero scambio e commercio. Sulla base del *Gulf Council Unification (GCU) Customs Union Agreement*, dal 2003 gli EAU hanno adottato insieme agli altri Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (GCC) una tariffa doganale unica pari al 5% sulla maggior parte dei prodotti importati. Il GCC ha però stilato una lista di merci per le quali è prevista una tassazione superiore, mentre per altre, come certi alimenti e prodotti farmaceutici, è stabilita l'esenzione totale. Gli Emirati Arabi Uniti inoltre riservano a tutti i loro partner commerciali (escluso Israele) la clausola della nazione più favorita (CNPF o MFN). Il Governo riconosce l'importanza, nel suo progetto di sviluppo complessivo, del commercio e degli investimenti e a questo scopo si è attivato per rendere il proprio mercato più accessibile, grazie alla creazione di numerose *Free Zone*, ma anche attraverso la stipulazione di diversi accordi regionali ed internazionali che mirano ad una liberalizzazione multilaterale del commercio (GAFTA, WTO, OPEC).

Barriere non tariffarie

Gli Emirati Arabi Uniti promuovono una politica economica piuttosto liberale anche se permangono alcune barriere non tariffarie che riguardano il commercio e gli investimenti.

Le imprese straniere che intendono ampliare il proprio raggio d'azione negli Emirati Arabi Uniti hanno necessariamente bisogno di uno sponsor locale. La legge federale, relativa agli Enti Commerciali, prevede inoltre che la distribuzione dei prodotti da parte dei titolari stranieri avvenga esclusivamente tramite agenti di nazionalità emiratina, siano essi persone fisiche o giuridiche. Il titolare dell'impresa straniera può decidere di avvalersi di un unico agente per l'intero territorio nazionale o di nominarne diversi per uno o più Emirati. Tutti gli agenti devono essere registrati presso il Ministero dell'Economia e del Commercio per entrare in possesso della necessaria licenza commerciale esclusiva, oltre che per usufruire di una tutela legale relativa alla scissione del contratto. Le imprese, in particolare quelle che si occupano di import-export, possono assumere sia la forma di ente di distribuzione al 100% emiratino o costituirsi come società a responsabilità limitata in cui la proprietà è per il 51% emiratina ed il 49% straniera. Queste norme, tuttavia, vengono talvolta aggirate, specie nei casi in cui le imprese locali non sono in grado di soddisfare la domanda interna.

Gli importatori possono commerciare esclusivamente prodotti che aderiscano ai termini previsti dalla loro licenza, come stabilito dalle autorità governative locali.

I prodotti commestibili sottostanno ad alcune restrizioni che possono essere considerate barriere minori. Il GCC ha stilato una serie di requisiti relativi ai cibi a lunga conservazione tra i quali la presenza necessaria delle date sia di produzione che di scadenza sull'etichetta di fabbricazione. Sono inoltre previste alcune ferree limitazioni, dovute al rispetto di alcune norme religiose, che riguardano l'importazione di alcolici, carne di maiale e di tutti i loro prodotti derivati. Per questo stesso motivo, le carni bovine ed il pollame necessitano,

⁷ In vetta a questa speciale classifica vi sono: Cina (9,7%), Regno Unito (9,6%), India (9,1%)



per essere importate, della certificazione di macellazione *halal*, rilasciata da un apposito centro islamico nel Paese d'origine.

Oltre a ciò è posto sotto regolamentazione l'ingresso nel paese di rilevatori radar, ricevitori satellitari, oggetti elettronici con telecamera incorporata ed oggetti che risultano offensivi per i dettami della religione musulmana o che possano rappresentare un pericolo per l'ordine sociale e morale (materiale pornografico, medicinali soggetti a restrizione dal Ministero della Salute e sostanze stupefacenti).

Gli investimenti stranieri: livello, sistema giuridico (normativa locale in materia di investimenti, disciplina fiscale e tributaria). Incentivi alle imprese nazionali ed estere.

Gli ultimi dati disponibili, quelli del 2009, mostrano un deciso calo degli IDE dai 50,4 miliardi di dirham del 2008 ai 14,7 miliardi del 2009. Nel ranking del WEF si situano al 16° posto su 139 Paesi per quanto riguarda l'impatto degli IDE sull'economia. Gli investimenti sono legati alle grandi infrastrutture e i principali Paesi investitori sono: Stati Uniti, Gran Bretagna, India, Giappone e Germania. Vi è un buon grado di apertura, l'unico grande limite è che il 51% di ogni società deve essere emiratino. I fattori che favoriscono gli IDE nel Paese sono: un'economia liberale orientata al mercato, con bassissime barriere tariffarie, una gestione macroeconomica assennata che ha fatto crescere gli assets, incentivi fiscali, alta flessibilità del mercato del lavoro, una burocrazia efficiente e ottimi standard infrastrutturali.

Tra i principali limiti all'espansione degli IDE italiani nel Paese, oltre al contesto congiunturale ed alle asimmetrie informative, emerge la penalizzante disciplina in materia societaria che non consente la piena proprietà del capitale sociale.

Tuttavia, su incoraggiamento degli organismi internazionali (Fondo Monetario Internazionale; Organizzazione Mondiale del Commercio), l'Esecutivo degli EAU ha recentemente completato il lavoro tecnico di preparazione delle modifiche alla suddetta normativa, al fine di superare l'attuale schema 49/51% e consentire così alle imprese straniere di detenere la quota di maggioranza nelle società locali. L'iter della nuova legge in materia di imprese richiede ancora alcuni mesi per la definitiva emanazione. L'attuale normativa è dettata dalla Federal Law n.8/1984 emendata dalla Federal Law N.10/2007 e, più recentemente, il 10 agosto 2010, da altra Legge Federale che elimina l'obbligo di capitale minimo di 150.000 AED per la costituzione di una LLC Company negli Emirati Arabi.

Normativa e disciplina fiscale-tributaria

Come già accennato prima, vi è l'obbligo che il 51% di una società appartenga ad una persona fisica-giuridica degli Emirati; questa disposizione non si applica nelle zone franche. Gli IDE nel settore bancario sono stati congelati nel 1987 per evitare la saturazione del sistema bancario e per concentrare gli investimenti stranieri in settori che richiedessero più capitali; ciononostante vi sono 67 uffici di rappresentanza di banche a Dubai e 31 ad Abu Dhabi e 157 uffici di banche straniere⁸; infine alle banche estere si applica una corporate tax del 20%, da cui sono esenti le banche emiratine. L'unica barriera tariffaria è quella del 5%, condivisa con i membri del CCG⁹. Vi sono difficoltà per quanto riguarda le cause (i giudici tendono a privilegiare la parte emiratina) e la tutela della proprietà intellettuale. La partecipazione di stranieri ad appalti locali, è consentita tramite il partner locale.

Normativa su società nazionali, estere e miste

La materia è disciplinata dalla Company Law del 1984, modificata dalla Federal Law n. 13 del 1988. Nonostante la normativa sia federale, l'interpretazione varia nei singoli Emirati. La normativa specifica i sette tipi di società straniere permesse, ne specifica la costituzione, le caratteristiche e i requisiti.

Il primo passo da compiere è la ricerca di un partner locale, che deve detenere almeno il 51% delle quote, anche se tramite forme di "side agreement" o altri accordi è possibile per lo straniero avere il controllo completo

⁸ Vengono considerati anche i payoffice e gli EBU, il numero totale delle sole filiali è 108.

⁹ Consiglio di Cooperazione del Golfo.



della società; al contrario le associazioni tra professionisti (avvocati, dottori, commercialisti, architetti) hanno la possibilità di essere al 100% straniere.

Per quanto riguarda i tipi di società vi sono 3 tipi di società di persone (cioè società che si basano su un rapporto personale di fiducia tra le parti): le *General Partnership*, le *Simple Limited partnership* e le *Joint Participation* (Venture); 2 modelli di società di capitali (ovvero società composte da azionisti, senza la necessità di un rapporto di fiducia): le *Public Joint Stock Company* e le *Private Joint Stock Company*, e infine le cosiddette "società miste" (in cui c'è un mix tra investimento e rapporto personale) che possono essere o *Limited Liability Company* o società *Partnership Limited By Shares*. Tutti questi tipi di società godono di personalità giuridica¹⁰, che però si ottiene solo con l'iscrizione nel Commercial Register e che dura fino alla liquidazione della società. Le società straniere non possono possedere degli immobili e il fatto che si operi in un Emirato non significa la possibilità di agire anche in tutti gli altri, infatti si deve chiedere all'Autorità Municipale dell'Emirato competente di registrare la nuova sede. La trasformazione (cioè il passaggio da un tipo all'altro di società), va effettuata seguendo quanto stabilito dall'Atto costitutivo e deve fissare le regole della nuova società; questa modifica deve essere iscritta al *Commercial Register*, va corredata da un documento contenente il patrimonio sociale e gli obblighi societari e deve essere pubblicata in due giornali locali. La fusione avviene o con l'assorbimento di una società da parte di un'altra o con la fusione di 2 società in una nuova; nel secondo caso il progetto di fusione deve rispettare quanto previsto nell'atto costitutivo, va approvato dall'Autorità competente e deve essere trascritto nel *Commercial Register*. Le *Public Joint Stock Company* e le *Partnership Limited by Shares*, possono subire ispezioni e supervision da parte del Ministero dell'Economia e del Commercio e dalle competenti Autorità di ogni Emirato.

La LLC (*Limited Liability Company*) è una società mista ed è la tipologia societaria che meglio permette la partecipazione straniera. L'atto costitutivo è il Memorandum and Article of Association, va redatto in arabo su un modello standard predisposto dalle autorità emiratine e deve essere sottoscritto davanti ad un notaio pubblico in Abu Dhabi. Deve contenere questi punti: la denominazione sociale della LLC, l'oggetto sociale e la sede legale; il nome dei partners, la loro nazionalità, la loro residenza e la loro professione; l'ammontare del capitale sociale e il valore delle quote detenute da ciascun socio; la modalità di distribuzione degli utili e delle perdite; la riserva legale del 10%; la data di costituzione della LLC e sua durata; nomina del manager, la sua nazionalità, l'eventuale nomina di un *Board of Directors* e l'eventuale previsione di un *Board of Supervisors*; l'individuazione delle materie sulle quali deciderà il *Board of Directors* e quelle sulle quali deciderà la *General Assembly*; le modalità di comunicazione tra i partners. Il numero minimo di soci è 2 e il massimo è 50, se durante la vita dell'associazione viene meno questa condizione il *Municipality Department* di Abu Dhabi invita a ristabilire il numero corretto entro 6 mesi, altrimenti scatta la fase di liquidazione, con i soci che saranno ritenuti responsabili congiuntamente e solidalmente dei debiti sociali a partire dal giorno in cui la disposizione legislativa è stata violata; se i soci sono persone giuridiche, devono nominare un loro rappresentante tramite procura speciale davanti ad un notaio. Le LLC non possono effettuare attività bancaria, di assicurazione e di investimento; se si svolge attività di produzione industriale è necessaria un'apposita autorizzazione del Ministero dell'Industria e delle Finanze e godrà di energia, assistenza finanziaria ed esenzione doganale. La sede legale deve essere nell'Emirato in cui la LLC è registrata. Il capitale minimo necessario è di 150.000,00 Dhs, divisibile in quote di eguale valore non inferiori a 1.000 Dhs ciascuna; il capitale¹¹ può variare durante la vita dell'associazione, previo accordo tra i soci; deve essere versato cash o con conferimenti in natura e va versato integralmente alla costituzione della società; in caso di trasferimenti di capitale chi ha quest'intenzione deve prima offrirle agli altri soci, comunicando al manager prezzo e modalità, alla scadenza del diritto di prelazione dei soci (30 giorni) queste possono essere liberamente cedute questo andrà comunicato al Commercial Register. È previsto l'accantonamento del 10% degli utili alla fine dell'anno di esercizio, fino al raggiungimento del 10% del capitale. La divisione degli utili e delle perdite è in proporzione alle quote, salvo che il Memorandum disponga diversamente¹²; si possono fare dei "side agreements" in cui l'investitore straniero versa tutto il capitale e ha di fatto il controllo totale della società. Il numero dei manager varia da 1 a 5 e la loro nomina è disciplinata dal Memorandum o dall'Assemblea Generale; se i manager sono più di 1 la creazione del Board of Directors è regolata dal Memorandum. I manager devono presentare entro tre mesi

¹⁰ Quindi: sono soggetti distinti dai singoli soci, possono avere un domicilio negli EAU, hanno capacità di agire e di stare in giudizio.

¹¹ Si deve comunque rispettare il parametro del 50% delle quote in mano emiratina.

¹² In ogni caso il socio locale deve avere almeno il 20%.



dalla chiusura dell'anno di esercizio, una relazione annuale relativo all'attività svolta e posizione finanziaria della LCC. Se i soci sono più di 7 si deve istituire il Board of Supervisors, formato da 3 partner che deve controllare l'attività della LLC, la redazione del bilancio nonché le modalità di distribuzione degli utili e delle perdite al termine di ogni esercizio. I manager e i membri del Board of Supervisor sono responsabili delle loro azioni e della veridicità di quanto attestano, inoltre sono tenuti al segreto sulle informazioni di cui vengono a conoscenza in ragione del loro ufficio.

L'Assemblea generale si deve riunire obbligatoriamente entro i primi 4 mesi dell'anno di esercizio ed è composta da tutti i partner; viene convocata dai manager, dal Board of Supervisor o su richiesta dei soci rappresentanti almeno ¼ del capitale. È formata da tutti i soci, che votano in base alle quote di capitale possedute. Nella riunione obbligatoria si discutono questi argomenti: discussione e l'approvazione del bilancio, determinazione degli utili e delle perdite da distribuire tra i soci, generale review sull'operato dei manager e sull'andamento dell'attività sociale. L'approvazione delle delibere si ha con il voto favorevole dei soci rappresentanti il 50%+1 del capitale. Le dichiarazioni di nullità per contrarietà al Memorandum o alla Company Law vanno presentate entro un anno. A fine seduta va redatto un verbale, che va conservato insieme ai libri sociali. Possono essere nominati degli auditors. L'anno fiscale è quello solare. I libri sociali vanno conservati in un particolare registro che comprende anche: numero e valore delle quote di ciascun socio, i partners e la loro nazionalità; ogni anno va presentato un abstract.

Le fasi per costituire una LLC sono queste:

- Approvazione preliminare da parte dell'Autorità competente; sono necessari questi documenti da presentare con un'application form: l'atto costitutivo della società estera, la visura della società estera, la delibera del CdA della società estera in ordine alla costituzione di una LLC in Abu Dhabi, la procura speciale in favore del rappresentante della società, affinché questi sia legittimato a compiere tutti gli atti necessari per la costituzione della LLC la copia del passaporto e la fototessera dei partners; questi documenti vanno: tradotti in inglese e in arabo da un traduttore ufficiale, asseverati dalla Procura presso un Tribunale italiano e legalizzati dalla Ambasciata emiratina a Roma e con il Timbro del Ministro degli Esteri degli EAU.
- Sottoscrizione del Memorandum presso un notaio pubblico in Abu Dhabi.
- Versamento del capitale sociale, congelato fino al conseguimento della trade license; il manager¹³ e la banca che ha ricevuto il versamento dovranno rilasciare una dichiarazione di avvenuto versamento.
- Ottenimento della Trade License: va specificato il tipo di licenza che si vuole ottenere (se commerciale, industriale, o professionale) e si deve descrivere l'attività della costituenda società. I documenti necessari sono: copia dell'approvazione preliminare, copia del Memorandum, dei contratti di locazione avente ad oggetto i locali presso i quali la costituenda LLC stabilirà la propria sede legale, 4 copie (2 del manager e 2 della banca) delle dichiarazioni del versamento del capitale, passaporto e fototessera dei partners. Superato questa fase la società può iniziare a operare.
- Registrazione nel Commercial Register: servono gli stessi documenti necessari per la trade license, (tranne i contratti di locazione) 2 copie autenticate del Memorandum e la stessa trade license. Alla fine di questo stadio la LLC ha personalità giuridica.
- Membership presso la Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry, sono necessari questi documenti: documenti su elencati relativi alla società madre, copia del prior approval, copia del Memorandum, copia della trade license, copia del certificato di registrazione della LLC nel Commercial Register
- Pubblicazione del memorandum nello Special Bulletin presso il Ministry of Economy and Commerce.

Per quanto riguarda la gestione dei crediti, spesso sono fatti in ritardo, nonostante i pagamenti siano fatti a 120 giorni; questo evidenzia come i creditori siano poco tutelati, considerando anche che non esiste la messa in mora.

Quando si verifica lo scioglimento della LCC, questo va accertato dai manager, va trascritto nel Commercial Register pubblicato su 2 giornali; prende così il via la fase della liquidazione che termina con il pagamento dei creditori e la richiesta di cancellazione al Commercial Register.

Chi volesse aprire delle filiali o degli uffici di rappresentanza deve nominare un local service agent che

¹³ La copia del manager va autenticata dall'auditor.



si occuperà solo della parte burocratica, ma non di quella economica, in cambio di un compenso annuo di solito di circa 50.000,00 AED all'anno. Le procedure per l'apertura di una filiale sono simili alla LCC: nella fase dell'approvazione preliminare vanno indicati: la tipologia di società, la sede legale della società madre, l'oggetto sociale svolto dalla società madre, la tipologia di attività che sarà svolta dalla branch o dal representative office e l'identificazione del local service agent nonché del manager responsabile della branch, visura ordinaria della società madre, delibera del Board of Directors della società madre per l'apertura di una filiale negli EAU, atto costitutivo e lo statuto della società madre, copia dei bilanci relativi agli ultimi due anni di esercizio, dichiarazione della società madre relativa all'attività svolta da questa nel proprio Stato nonché all'estero, copia del service-agency contract, concluso tra la società madre ed il local service agent, autenticato da un notaio pubblico in Abu Dhabi, se il local service agent è una persona fisica si deve accludere copia del suo passaporto e una fototessera, se è una società servono certificato di registrazione della stessa, nonché copia dei passaporti di tutti i partners, per dimostrare che si tratti di società emiratina integralmente detenuta da cittadini locali, Memorandum e la Trade License, copia della procura speciale in favore del manager della branch, con la quale questi viene autorizzato ad agire in nome e per conto della filiale; e copia del passaporto del manager; viene richiesta una fidejussione bancaria pari a 50.000,00 Dhs. Per ottenere la Trade license servono la lettera di approvazione, la copia del contratto di affitto dei locali in cui sorgerà l'ufficio, la copia del passaporto del manager e tre fototessere a colori, la copia del passaporto del service agent e tre fototessere a colori e gli stessi documenti della società madre prodotti per l'approvazione preliminare. Per iscriversi al Foreign Companies Register sono necessari: i documenti dell'approvazione preliminare, la copia della Trade License, la copia della lettera di approvazione, l'atto di nomina dell'auditor della filiale, che deve essere un cittadino emiratino o una società emiratina integralmente detenuta da emiratini; il costo è di 15.000 Dhs è il costo per la prima registrazione, di 10.000 Dhs è il costo per il rinnovo annuale.

La normativa sui contratti d'agenzia prevede che per ottenere il Contratto di Agenzia Registrato (Registered Agency Contract), cioè l'iscrizione del contratto nel Commercial Agency Register tenuto presso il Ministry of Economy and Commerce, si devono soddisfare questi requisiti: l'agente locale deve essere un cittadino emiratino o una società emiratina integralmente detenuta da cittadini emiratini iscritta all'albo del Ministry of Economy and Commerce, il contratto scritto con la previsione che le controversie saranno risolte in prima istanza dal Dispute Committee presso il Ministry of Economy and Commerce. Si deve notare che l'agente gode di molti diritti, tra i quali l'esclusiva, il potere di impedire qualsiasi importazione parallela dei beni della società fornitrice, la possibilità di risoluzione delle controversie davanti ai giudici emiratini. Sono ammessi anche contratti non registrati, che impongono solo l'obbligo di affidarsi ad agenti in possesso di valida licenza.

Accordi bilaterali

I principali accordi bilaterali in vigore tra Italia e EAU sono: l'Accordo contro le doppie imposizioni (del 1997), l'Accordo sulla promozione degli investimenti reciproci (del 1997), l'Accordo sui servizi aerei (1991), il Memorandum sulle Consultazioni Rafforzate (firmato nel gennaio 2007), l'Accordo istitutivo di un Gruppo di Collaborazione interparlamentare nel gennaio 2009, l'Accordo di cooperazione militare (2003). Dal 2008 sono riprese le riunioni della Commissione economica mista, prevista nell'accordo di cooperazione economica tra Italia ed Emirati Arabi Uniti del 1986. Attualmente (giugno 2011), stanno per essere firmati un accordo nei settori dell'educazione e della ricerca scientifica e tecnologica e un accordo per la collaborazione tra Italia ed Emirati Arabi Uniti in materia di protezione civile.

Zone franche

Vi sono 36 Zone Franche, in gran parte (25) a Dubai. In queste zone è possibile per le imprese straniere godere del 100% di proprietà, di esenzioni fiscali, di assenza di dazi e del diritto di rimpatrio dei capitali. Comprendono vari settori: servizi (Dubai Internet City, Knowledge City, Dubai International Financial Center), produzione industriale (Hamryiah Free Zone; Ajman Free Zone). In queste zone le imprese straniere hanno i seguenti vantaggi: la proprietà straniera può raggiungere il 100%, non c'è nessuna imposta sulle società per 15 anni (rinnovabile per ulteriori 15 anni) né sul reddito personale, vi è libertà di rimpatriare il capitale e il reddito, totale esenzione dai dazi doganali, nessuna restrizione valutaria, si gode di agevolazioni burocratiche, la manodopera ha costi più bassi e i lavoratori non sono sindacalizzati. Qui si trovano le principali zone franche divise per Emirato:



- Abu Dhabi: Saadiyat Free Zone Authority;
- Dubai: Jebel Ali Free Zone, Dubai Airport Free Zone, Dubai Internet City, Dubai Media City, Dubai International Financial Centre, Dubai Health Care City, Dubai Knowledge Villane, Dubai Gold and Diamond Park, Dubai Cars and Automotive, Zone Dubai Metals e Commodities Centre;
- Fujairah: Fujairah Free Zone; Sharjah: Hamriyah Free Zone Authority e Sharjah International Airport Free Zone;
- Ras Al Khaima: Ras Al Khaimah Free Zone Authority;
- Ajman: Ajman Free Zone.

Il sistema commerciale: circolazione merci, servizi e capitali. Sistema distributivo. Regolamentazione delle importazioni, documentazione richiesta, etichettatura prodotti, ecc.)

Circolazione merci, servizi e capitali

I documenti che devono accompagnare una spedizione verso gli Emirati sono:

- Dichiarazione DAU;
- Fattura commerciale: in 3 copie in inglese;
- Certificato di origine rilasciato sul modello comunitario dalla competente Camera di Commercio;
- Attestato di trasporto vistato da: Camera di commercio di competenza, Camera di commercio italo-araba, Consolato degli Emirati Arabi Uniti;
- Attestato del fornitore, su un documento a sé stante; deve essere vistato dalle medesime autorità dell'attestato di trasporto;
- Certificato di non contaminazione radioattiva (richiesto solo per i prodotti alimentari) rilasciato dalla competente ASL;
- Certificato fitosanitario rilasciato dalla Regione di appartenenza (necessario per frutta, sementi, legumi e altri vegetali);
- Certificato sanitario (per le carni);
- Certificato di macellazione secondo il rito islamico, reperibile presso la Direzione del Centro Islamico culturale d'Italia, via della Moschea, 85 - 00197 Roma - tel. 06.8082167 - fax 06. 8079515. Il certificato è ottenibile presso la Direzione del Centro Islamico culturale d'Italia;
- Certificato o attestato per la libera vendita dei cosmetici che dimostra che i prodotti;
- Lista dei colli;
- Assicurazione trasporto - Esiste un obbligo teorico di assicurazione locale, ma nei fatti non viene applicato;
- Trattamento degli imballaggi in legno secondo la norma NIMP n. 15.

Questi documenti devono essere vidimati da: Camera di commercio di competenza, Consolato degli Emirati Arabi Uniti (c/o Ambasciata degli Emirati Arabi Uniti a Roma, via della Camilluccia 551). Prima di far vistare i documenti dal Consolato, devono essere approvati da: Camera di Commercio competente per territorio, Camera di Commercio italo-araba.

Le spese sono le seguenti:

- Camera di Commercio: 35€/pagina
- Consolato degli Emirati: in base al valore della fattura, secondo la seguente tabella:

TOTALE FATTURA IN EURO	COSTO IN EURO
da 0.01 a 1.666,66	- 40 euro
da 1.666,67 a 5.000,00	80 euro
da 5.000,16 a 10.000,00	160 euro
da 10.000,16 a 15.000,00	240 euro
da 15.000,16 a 25.000,00	320 euro
da 25.000,16 a 41.666,66	400 euro
da 41.666,83 a 83.333,23	520 euro
da 83.333,50 a 166.666,66	600 euro
da 166.666,83 ed oltre	800 euro



- certificato di origine: 40 €;
- procura commerciale - contratti: 400 €;
- attestazione, procura, simili: 40 €;
- copie delle fatture legalizzate, certificati di origine, dichiarazioni societarie: 40 €;
- legalizzazione consolare dei contratti, delle procure per registrazione dei marchi, brevetti ed invenzioni, per la costituzione di società e dei certificati di iscrizione alla camera di commercio: 600 €.

Per vistare i documenti è accettato solo il pagamento in contanti ed i termini per l'ottenimento dei visti sono: la Camera di commercio italo-araba ed il Consolato, con rilascio nell'arco delle 24 ore.

Nella fattura ci deve essere una dichiarazione del fornitore che certifichi: l'origine italiana delle merci, il fatto che esse non contengono materiali di provenienza israeliana, che non sono trasportate su mezzi israeliani e che non toccano porti o aeroporti israeliani. La mancata osservanza di queste disposizioni causa l'invalidità dei documenti. Prima di avviare la procedura ci si deve iscrivere nel Registro degli esportatori presso la Camera di Commercio italo-araba.

Dal 1998 vige una tassa di "legalizzazione fattura" pari all'1% del valore del prodotto importato e va versata presso il consolato o all'arrivo.

I prodotti alimentari sono ispezionati all'arrivo e nel caso di irregolarità si subisce una multa e la distruzione della merce. Per quanto riguarda la sicurezza alimentare e l'etichettatura valgono le stesse norme sia per i prodotti locali che per quelli stranieri.

I campioni di prodotti alimentari importati per fiere, manifestazioni etc...non devono sottostare a requisiti specifici a parte la dichiarazione che non sono destinati alla vendita.

Focus sui prodotti alimentari

Problematiche di carattere doganale

Il 1° gennaio 2003, dopo quindici anni di negoziati, è entrata in vigore l'unione doganale tra i Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo.

Si tratta di un'area di libero scambio di oltre 30 milioni di consumatori, con un PIL complessivo stimato intorno a 300 miliardi di dollari USA. L'unione doganale ha introdotto una tariffa unica del 5% su circa 1.500 voci merceologiche, e una lista di prodotti duty-free. Conformemente all'accordo istitutivo dell'area doganale, gli Emirati Arabi hanno dovuto adeguare alcune tariffe doganali, elevate dal 2% al 4%, mentre la maggior parte dei membri del GCC le ha dovute ridurre. L'unione doganale prevede la libera circolazione di ogni prodotto entrato da una frontiera esterna dell'area, senza il pagamento di ulteriori tariffe.

Molti sono tuttavia gli ostacoli che ancora si frappongono alla realizzazione effettiva di un'area di libero scambio. In primo luogo il monopolio di pochi singoli agenti autorizzati ad importare beni dall'estero. I divieti all'importazione di alcuni prodotti, poi, (ad esempio l'alcol) non è osservato in tutti gli Stati. Infine, il diverso livello dei sussidi erogati dai governi del Consiglio di Cooperazione del Golfo creerà sicuramente differenziali nel livello dei prezzi, suscettibili di causare fenomeni di arbitraggio nell'economie dell'area. La realizzazione di un'unione doganale incrementerà sensibilmente l'interscambio commerciale intra-regionale, finora piuttosto modesto. L'entrata in vigore dell'unione doganale accelera la conclusione di un accordo di libero scambio con l'Unione europea.

I prodotti alimentari sono soggetti a regolari ispezioni al momento dell'importazione, e presso tutte le strutture di produzione sino al punto vendita finale. In caso di irregolarità riscontrate vengono emesse delle multe e i prodotti coinvolti vengono distrutti. I prodotti alimentari importati e di produzione locale sono soggetti alle stesse norme di sicurezza alimentare e di etichettatura. Al momento non ci sono leggi che regolano l'impatto ambientale dell'imballaggio alimentare.

UAE standard # 23/2000 (GS 23 / 1998), disciplina l'impiego di additivi coloranti alimentari, mentre UAE standard # 356/1995, disciplina l'uso dei conservanti alimentari. I funzionari EAU si riferiscono sempre al Codex Alimentarius, alla normativa FDA e di altri organismi riconosciuti a livello internazionale per determinare



gli additivi alimentari autorizzati, in particolare per gli additivi non elencati GS 23/1998. Raramente sono stati rilevati additivi o ingredienti alimentari illegali. Tuttavia, agli esportatori è consigliato di lavorare a stretto contatto con il suo importatore e di assicurarsi con questi che il prodotto soddisfi i requisiti UAE sugli additivi alimentari. Pesticidi e altri contaminanti. In assenza di uno standard GCC, gli Emirati Arabi Uniti hanno riconosciuto il volume 2 del Codex Alimentarius Standard B che regola i livelli residui di antiparassitari e di altri residui contaminanti. La contaminazione chimica è una preoccupazione crescente delle autorità degli EAU e sono in corso degli sforzi per aggiornare le linee guida locali e migliorare le procedure di test. Non ci sono requisiti specifici per i campioni di prodotti alimentari importati e destinati a manifestazioni fieristiche work-shop etc. l'unica condizione è che debbano essere dichiarati non destinati alla vendita. Gli Emirati Arabi Uniti hanno come principale punto di riferimento, per le norme riguardanti la sicurezza sanitaria degli alimenti, il Codex Alimentarius.

La Distribuzione

In genere i distributori, nel senso stretto della parola, sono pochi. Ciò implica che siano, non di rado, già impegnati con prodotti e marchi anche di fama internazionale. In questi casi l'approccio non potrà non essere che di tipo graduale, con enfasi sull'informazione relativa al prodotto e un mantenimento dei contatti e delle proposte nel tempo. Va indicato che molti operatori commerciali degli E.A.U. svolgono un'attività di grossisti - distributori nell'area del Golfo Arabico: in effetti la caratteristica degli E.A.U., e dell'Emirato di Dubai in particolare, è quella di essere il principale centro commerciale e di distribuzione (o redistribuzione) del Golfo, con una sfera di influenza che si estende al Medio-oriente, al Sub-continente indiano, alle ex repubbliche asiatiche dell'URSS e all'Africa nord orientale. La potenza finanziaria permette di svolgere l'attività d'ingrosso, mettendo a disposizione degli acquirenti nell'area una vasta gamma di prodotti.

Il sistema di vendita alimentare all'ingrosso e distribuzione degli Emirati è avanzato, ben attrezzato e diretto. La catena di distribuzione di frutta e ortaggi comprende grossisti che importano e vendono direttamente ad acquirenti del tipo enti (alberghi, ristoranti, fornitori di catering, industria aerea del servizio alimentare, etc.) oppure a dettaglianti che a loro volta vendono alle famiglie. Questi importatori principali sono di solito situati in mercati centrali o in aree specializzate di alimentari all'ingrosso. In genere, gestiscono propri magazzini, depositi refrigerati e un parco autocarri. Gli importatori e produttori alimentari vendono direttamente a negozi al dettaglio, tuttavia i maggiori dettaglianti agiscono anche come importatori per un certo numero di prodotti e vendono direttamente ad altri dettaglianti. La maggior parte dei dettaglianti sono integrati in modo verticale. Oltre a vendere prodotti alimentari al dettaglio, molti importano anche e distribuiscono prodotti alimentari ai loro stessi negozi così come alle catene concorrenti. Alcune compagnie offrono anche servizi di catering e gestione di spedizioni e possono essere affiliati ad aziende locali di trasformazione alimentare. La concorrenza in aumento e i miglioramenti nei settori del trasporto e delle comunicazioni hanno convinto molti operatori principali ad espandere la loro tradizionale base locale al fine d'incorporare altri mercati del CCG come il Bahrain, Oman e Qatar e occasionalmente mercati ancora più distanti in Azerbajjan, Libano e Giordania. Per esempio, delle 30 principali società alimentari al dettaglio negli Emirati, la maggior parte sta espandendo le proprie sedi. Spinti da un'intensa competizione, i concorrenti principali stanno modernizzando e ampliando i negozi esistenti, aprendo nuovi punti vendita e stabilendo basi di operazione all'interno del Golfo e al di là. Anche i dettaglianti stanno consolidando le loro attività di acquisto e distribuzione negli Emirati. Dubai ha lo status di centro commerciale per il Golfo, che si basa ampiamente sul traffico di spedizione verso i terminali gemelli di Port Rashid e Jebel Ali. L'Autorità Portuale di Dubai (APD) gestisce il decimo porto più trafficato nel mondo. Le grandi società alimentari (importatori/dettaglianti/grossisti) posseggono moderni impianti di deposito; annoverano tra il personale agenti di vendita attivi; sono equipaggiate con un parco di autocarri e camionfrigorifero e gestiscono una distribuzione/vendita all'ingrosso organizzata di alimenti. La distribuzione/vendita al dettaglio di bevande alcoliche è limitata esclusivamente ad agenti autorizzati.

La formazione prezzi di vendita dei prodotti tipici e biologici negli Emirati Arabi Uniti.

Come abbiamo visto la struttura e l'organizzazione della distribuzione alimentare negli Emirati arabi è molto diversificata e questo porta anche alla diversificazione nella formazione dei prezzi. Il basso livello dei dazi non incide molto sul prezzo finale di vendita che però viene influenzato nei diversi livelli della filiera commerciale. In linea di massima al valore CIF (Cost, Insurance and Freight named port of destination) / Costo Assicurazione e Nolo (porto di destinazione convenuto) dobbiamo aggiungere il valore del dazio 5% e successivamente le



varie aliquote di ricarica previste nei vari passaggi:

Importatore = CIF + DAZIO +15-20%

Distributore = Importatore +20%

Rivenditore finale = Distributore + 50-60%

Ma esiste anche una filiera commerciale più corta laddove il distributore ha anche la funzione di retailer e in questo caso si considera mediamente

CIF+DAZIO+IMPORTATORE+50%.

È evidente, in questo caso, che considerata l'incidenza del CIF variabile da un 10 a un 20% il prezzo finale al consumatore si attesta attorno al 120-150% sul valore di partenza del prodotto. Se consideriamo che alla partenza il prezzo di un prodotto biologico è superiore mediamente di un 30% rispetto al pari convenzionale, il prezzo di vendita di questo nel mercato degli emirati arabi è appetibile solamente per i possessori di reddito medio-alto ovvero la popolazione nativa calcolata attorno al 25% della popolazione totale dell'intera area di riferimento che possiamo valutare attorno a 1.250.000 potenziali clienti.

DOCUMENTAZIONE NECESSARIA

a. Bevande alcoliche (vino)

DOCUMENTI DI ACCOMPAGNAMENTO, richiesti in Inglese o in Arabo:

1. Commercial Invoice (Fattura Commerciale): deve contenere i seguenti elementi: Destinatario, data di emissione e numero progressivo, data dell'ordine, descrizione della merce e voce doganale, valore della merce (CIF), numero dei colli e peso lordo, peso netto e numero di pezzi, porto di destinazione, ammontare spese di trasporto, ammontare spese di assicurazione, condizione di pagamento, attestazione congruità del prezzo a cura della Camera di Commercio. Tre originali e due copie non negoziabili girate dallo spedizioniere. Deve contenere la seguente dichiarazione: "The goods are neither of Israel origin nor do they contain Israeli materials nor are being exported from Israel".
2. Certificate of Origin (Certificato attestante l'origine) emesso dalla Camera di Commercio. Deve contenere: (Tipo di prodotto), (Quantità e Peso Netto), Country of Origin (Paese di Origine). Queste informazioni devono figurare anche su ogni scatola.
3. Documento di Trasporto Per trasporto via mare: Polizza di carico (Bill of lading), Per trasporto per via aerea: Lettera di vettura aerea (Air way bill)
4. Lista d'Imballaggio (Packing list)
5. Analysis Certificate (Certificato di analisi)

Tutti i documenti, quelli del punto 3 devono essere autenticati dall'ambasciata degli E.A.U. a Roma.

DAZI DOGANALI, sul valore C.I.F. dichiarato sulla fattura. Il dazio doganale sull'importazione di bevande alcoliche è pari al 50%. Per la vendita al dettaglio s'impone un dazio aggiuntivo del 30% sul totale del prezzo prodotto.

LIMITAZIONI. L'importazione delle bevande alcoliche è vietata per i musulmani. Per le persone non musulmane la quantità permessa all'importazione per consumo personale è pari a 4 litri. L'importazione delle bevande alcoliche è permessa solo nelle strutture alberghiere ed è soggetta a licenza d'importazione rilasciata dall'Economic Development Department ed il Ministero della Salute, di ciascun Emirato ad eccezione degli Emirati di Sharjah e Ras Al Khaimah, che ne hanno proibito l'importazione, la commercializzazione e il consumo nei loro territori. L'Emirato di Sharjah ha recentemente proibito l'importazione e la rivendita della birra analcolica.

SISTEMI DI PAGAMENTO. Tutte le forme di pagamento sono ammesse, la più utilizzata e consigliabile è quella effettuata a mezzo di lettera di credito confermata irrevocabile. L'emissione di assegni a vuoto è perseguita penalmente.

ALTRI REQUISITI. Importatore / distributore / agente locale: L'azienda esportatrice deve corrispondere con un'operatore locale registrato alla camera di commercio. A Dubai, esistono solamente quattro ditte autorizzate ad importare bevande alcoliche:

1. MARITIME & MERCANTILE INTERNATIONAL LLC MMI Dubai,

Po Box 70, Dubai, UAE.

Tel.: +971 4 424 5000 • Fax.: +971 4 3686305 • Email: contactus@mmimailer.com



2.AFRICAN & EASTERN (NE) LTD

Po Box 32321 Dubai United Arab Emirates.

Telephone Facsimile: +971(4)3366389; +971(4)3370399

3.ABU DHABI NATIONAL HOTELS COMPANY

Po Box 46806 Abu Dhabi, United Arab Emirates.

Tel: +971 2 4447228 • Fax: +971 2 4448495 • Email: adnh@adnh.com

4.DUBAI DUTY FREE

Tel: (971-4) 2162453 / 2477FAX: (971-4)2244164

E-mail: Customer.Service@ddf.ae

- È consigliabile spedire alle Autorità Sanitarie un campione dei prodotti per ottenere il nullaosta per l'importazione.

Altre informazioni sulle procedure di rilascio (negli Emirati Arabi Uniti)

- La frequenza e la quantità della campionatura dipendono dal tipo di prodotti.
- Nel caso di analisi di un campione su merci di sospetta qualità, la partita sarà rilasciata solo quando essa risulta regolare. Il tempo necessario per tale procedura è di 5 giorni lavorativi durante i quali la merce sarà trattenuta nel magazzino del destinatario.

Solitamente negli EAU le tasse sono nulle, ma questo deve essere verificato per ogni transazione. L'imposta sul valore aggiunto e le altre tasse non vengono dedotte negli EAU. Sono previste tasse solo per merci specifiche quali gli alcolici, il tabacco e l'olio minerale.

b. Prodotti alimentari

È importante sottolineare che per disposizione delle autorità degli Emirati Arabi Uniti, la legalizzazione dei documenti dovrà essere effettuata unicamente degli uffici consolari presso dell'Ambasciata in Roma, via della Camilluccia 551, e dovrà recare la preliminare vidimazione della Camera di Commercio Italo-Araba. L'inosservanza di tale disposizione comporterà l'invalidità dei documenti presso gli uffici doganali degli EAU e presso le banche, con grave pregiudizio per gli operatori.

La Camera di Commercio italo-araba ha istituito una nuova procedura di vidimazione dei documenti di accompagnamento all'export (certificato di origine e fattura). Questa procedura è subordinata all'iscrizione dell'azienda italiana al Registro degli esportatori all'istituito dalla Camera commercio italo-araba.

Per l'iscrizione è necessario presentare un questionario (in duplice copia), reperibile presso la propria Camera commercio. L'iscrizione ha validità annuale ed è effettuabile al momento della prima richiesta di vidimazione dei documenti.

DOCUMENTI DI SPEDIZIONE

Oltre alla dichiarazione in dogana DAU, richiesta per qualsiasi spedizione (all'interno dell'Unione Europea) le spedizioni destinate agli Emirati Arabi Uniti devono essere accompagnate dai seguenti documenti.

- 1.Fattura Commerciale. Prodotta in tre esemplari e in inglese, dovrà essere redatta con i riferimenti abituali. Per quanto concerne la necessità del visto della camera di commercio, si suggerisce di rivolgersi al proprio cliente. I costi della legalizzazione consolare delle fatture sono in base all'importo per questo si consiglia di rivolgersi al consolato;
- 2.Certificato di origine. Le spedizioni destinate agli Emirati Arabi Uniti devono essere accompagnate da un certificato di origine. Questo deve essere emesso sul modello comunitario dalla Camera di Commercio di competenza;
- 3.Attestato di trasporto. Deve essere predisposto su un documento a se stante che deve essere visto da:
 - la Camera di commercio di competenza;
 - la Camera di commercio italo-araba;
 - il Consolato degli Emirati Uniti - Arabi Uniti. (Le attestazioni non sono utili all'arrivo. Sono invece indispensabili per ottenere la legalizzazione del Consolato).

DOCUMENTI NON SEMPRE RICHIESTI MA PRESENTI NELLA NORMATIVA LOCALE PER ALCUNI PRODOTTI

- Attestato del fornitore
- Certificato di non contaminazione radioattiva;
- Certificato fitosanitario - I certificati fitosanitari, sono rilasciati dal servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza (su richiesta dell'interessato circa 10 giorni prima della partenza del prodotto).
- Certificato sanitario - I certificati sanitari per le carni sono rilasciati dalle ASL di appartenenza - Servizio veterinario.
- Certificato di macellazione secondo il rito islamico - Certificato di macellazione delle carni secondo rito



islamico Esso viene rilasciato dalla Direzione del Centro Islamico culturale d'Italia, via della Moschea, 85 - 00197 Roma - tel. 06.8082167 - fax 06.8079515 cui va indirizzato un fax di richiesta per ottenere le informazioni circa i tempi, modalità e costi.

ALTRI DOCUMENTI PER IL TRASPORTO

- a) Lista dei colli;
- b) Assicurazione trasporto - Esiste un obbligo teorico di assicurazione locale ma nei fatti non viene applicato;
- c) Trattamento degli imballaggi in legno - A partire dall'8/02/2006, gli imballaggi in legno devono essere trattati e marcati secondo la norma NIMP n. 15.

Dal 1998 gli EAU ha imposto una tassa commerciale "legalizzazione fattura" (equivalente all'1% del valore di spedizione) su tutti i prodotti importati. La quota può essere versata presso l'ambasciata degli Emirati Arabi Uniti, Consolati e/o al momento dell'arrivo. I prodotti non verranno rilasciati dalle autorità doganali fino a quando la tassa non è pagata.

Normativa sul bioterrorismo

La legge federale sull'ambiente in vigore dal 1° febbraio 2000 prevede la condanna a morte e multe da 1 a 10 milioni di Dh per il reato d'inquinamento terrestre o marittimo. Il 28 luglio 2004, gli Emirati Arabi Uniti hanno introdotto una legge per la lotta contro il terrorismo che commina la pena di morte o l'ergastolo per chiunque costituisca o diriga una organizzazione con tali fini. La pena capitale si applica ai responsabili di azioni terroristiche con vittime, mentre da 10 anni all'ergastolo sono comminati per chi sia collegato a un gruppo terroristico o contribuisca al finanziamento del terrorismo o per chi riceva da un gruppo terroristico un addestramento militare o in materia di sicurezza.

Fonti:

Ministero italiano per il Commercio Estero
Ministero degli Affari Esteri italiano
I.C.E. - Istituto nazionale per il Commercio Estero
ISTAT - Istituto nazionale di statistica
SACE, Italia
CIA - Central Intelligence Agency (The World Factbook), USA
Euromonitor International, London (UK)
Agenzia delle Dogane, Italia



ISTITUZIONI OPERANTI

AMBASCIATA D'ITALIA ABU DHABI

P.O. BOX 46752 Abu Dhabi (Emirati Arabi Uniti)
Al Manaseer Area, 26th Street - Villa n. 438/439
Prefisso internazionale: 00971
Prefisso Abu Dhabi: (0)2
Centralino: 4435622
Fax 4434337/4453673
Fax Ufficio Consolare: 4455873
Fax Ufficio Amministrativo: 4453675
italianembassy.abudhabi@esteri.it
Telefono cellulare di emergenza: 0097150-8180780

UFFICIO CONSOLARE - ABU DHABI

Tel. 00971 2 443 56 22
Fax 00971 2 445 58 73
cons.abudhabi@esteri.it

CONSOLATO GENERALE - DUBAI

Dubai World Trade Center - 17esimo Piano
P.O. BOX: 9250 Dubai
Tel. 00971 4 3314167
Fax 00971 4 3317469
info.dubai@esteri.it

ICE EAU

Sheikh Zayed Rd (Exit 32)
Dubai Internet City
Arenco Tower, office 506-508
500088 Dubai, UAE
Tel. (+971 4) 4345280
Fax (+971 4) 4220983
dubai@ice.it

BANCHE ITALIANE E ITALIAN DESK

BANCHE

Le banche italiane sono presenti negli EAU a Dubai, con un ufficio di rappresentanza di San Paolo Imi e ad Abu Dhabi con uno stesso ufficio del Gruppo Unicredit. Mentre le altre imprese straniere sono esentate, le succursali di banche estere sono tassate del 20% grazie ad una corporate tax.

BNP Paribas

Sede: Dubai
Tel. +971 4 42483 11- Cel. +971 50 1443194
luigi.ardizzone@bnpparibas.com

SAN PAOLO IMI REPRESENTATIVE OFFICE

P.O. BOX 32643 - DUBAI
Al Abbas Group Building
Khalid bin Al Waleed Street, Bur Dubai
Tel. 00971/4/3558988
Fax 3558986
fabio.zucchelli@sanpaoloimi.com

CAMERA DI COMMERCIO

Camera di Commercio italiana negli EAU

Suite No. 903, 9th Floor
Al Batha Tower, Buhaira Corniche
P.O. Box 48558
Sharjah, United Arab Emirates
Tel. +971.6.5747099
Fax +971.6.5481100
sg@iicuae.com