



DOING BUSINESS EAU E GOLFO

22 Aprile 2020

Docente NIBI in diritto internazionale.

Ha redatto numerosi articoli scientifici per primarie riviste del settore, collaborando anche con la cattedra di Diritto Privato dell'Università Cattolica di Milano. Ha acquisito una profonda conoscenza delle dinamiche internazionali del diritto commerciale e del diritto immobiliare, avendo lavorato sia a Miami (Florida) che a Dubai (EAU), dove dal 2008 ha aperto una sede del proprio studio.



Grazie all'esperienza maturata sul campo in oltre 12 anni di attività, viene regolarmente chiamato da Enti e Istituzioni in qualità di relatore a seminari e corsi in tema di diritto degli Emirati Arabi Uniti e del Golfo Persico.

- Il sistema paese
- Le peculiarità
- Le opportunità di business
- I contratti di agenzia
- Le modalità e le strutture per sviluppare il business
- Le Free Zone
- Il mercato del lavoro
- La proprietà intellettuale
- L'amministrazione della giustizia
- Il mercato immobiliare



- 
- **Previsti investimenti infrastrutturali per Euro 32 MIL e Euro 27 MIL in investimenti privati e pubblici nelle costruzioni (zona di Jebel Ali, Sheikh Mohammed bin Rashid City – Al Maktoum Airport – nuova linea metropolitana)**
 - **Target di 20/25 milioni di visitatori. Almeno 45.000 camere d’hotel**
 - **Sviluppo costante del trasporto aereo e capillarità dei collegamenti**
 - **PIL in crescita: nel 2020 (era) previsto + 8/10%**
 - **Creazione di almeno 280.000 nuovi posti di lavoro**
 - **Dovrebbe consentire ripresa del mercato immobiliare**

- 
- **Federazione sorta nel 1971 (7 Emirati)**
 - **Fonti normative: Federale, Locale e Sharia**
 - **Sistema giuridico di Civil Law con influenze di Common Law nel diritto commerciale**
 - **Tribunali civile e penale, Corte di Appello e Suprema Corte di Cassazione**
 - **Tutela del credito (emissione di assegni a vuoto punita con reclusione)**
 - **Mercato aperto (appartenenza alle organizzazioni internazionali, WTO)**
 - **Popolazione di circa 9 MIL (emiratini circa 15%). Età media: 31 anni**

- 
- Il Gulf Council Cooperation (EAU, Qatar***, Arabia Saudita, Oman, Bahrain, Kuwait). Zona di libero scambio doganale. Progetti di moneta unica
 - Gli investimenti diretti stranieri superano i 53 Miliardi di Euro
 - 300 imprese italiane. Terzi in EU dopo Regno Unito e Germania. Primi espositori al BIG5. Enav ha vinto appalto per ottimizzare sviluppo nuovo aeroporto Al Maktoum
 - Oltre 12.000 italiani residenti
 - Necessità di assistenza da parte delle banche italiane. SACE. SIMEST

United Arab Emirates - Economic Highlights

Stages of Development

Pearl Diving
Fishing
Handicrafts
Agriculture

Pearl Diving Era Before 1956



Importance of Oil increased
Importance of
Pearl Diving and Trade decreased

Oil Dependence Era 1956 - 1971



Trade & Industry
Education
Health
Communication
Roads

Infrastructure Era After 1971



Importance of Oil decreased
Importance of Trade & Tourism increased

Contemporary UAE



Downtown Dubai 2006



Downtown Dubai Today





PRINCIPALI FORNITORI EAU

	MONDO	Miliardi (euro)		EUROPA (U. E.)	Miliardi (euro)
1	India	22.212	1	Germania	6.477
2	Cina	11.612	2	Regno Unito	4.537
3	Stati Uniti	11.256	3	ITALIA	4.218
4	Germania	6.477	4	Francia	3.377
5	Giappone	6.340	5	Belgio	2.285
6	Korea del Sud	4.842	6	Spagna	1.097
7	Regno Unito	4.537	7	Paesi Bassi	1.070
8	Italia	4.218	oltre 6 miliardi		

- 
- Quinto produttore mondiale Oil & Gas. Settore petrolifero e settore diversi (Differenze tra Abu Dhabi e Dubai)
 - ABU DHABI: piano di sviluppo 2030. Distretto culturale di Saadiyat Island (Musei). Masdar City (prima città a zero CO2). Sede dell'Agenda internazionale energie rinnovabili (IRENA)
 - DUBAI: Investimenti per l'EXPO. Turismo (9.5 milioni di turisti); Trasporti (Jebel Ali Port); Industrie manifatturiere; Settore finanziario (DIFC); Agroalimentare e ristorazione; Servizi (Free Zone)
 - Gli altri Emirati: RAK (turismo e servizi) e Sharjah (cultura e FZ), Ajman (Nuova Free Zone)

PERCHE' INVESTIRE NEGLI EMIRATI? (I PRO)

- 
- **Ragioni strategiche:** mercato interno ed esterno, hub logistico e finanziario (51 banche – 23 nazionali e 28 internazionali e DIFC), gli investimenti pubblici, mercato potenziale di 2 miliardi di persone, centro commerciale
 - **Ragioni organizzative:** infrastrutture, trasporti, ambiente economico, costi di produzione, costi del lavoro, lingua inglese, sicurezza e qualità della vita
 - **Ragioni fiscali:** le imposte (le norme sull'imposizione fiscale di persone fisiche e giuridiche non sono applicate). Convenzione Italia-EAU per evitare la doppia imposizione in materia di imposta sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali (1995). Paese a fiscalità privilegiata (modifiche recenti alla Black List). Introduzione dell'IVA avvenuta nel 2018 (5%). Rapporti con la normativa italiana

PERCHE' INVESTIRE NEGLI EMIRATI? (I PRO)

- 
- **Ragioni strategiche:** mercato interno ed esterno, hub logistico e finanziario (più di 50 banche – tra nazionali e internazionali e DIFC), gli investimenti pubblici, mercato potenziale di 2 miliardi di persone, centro commerciale della regione
 - **Ragioni organizzative:** infrastrutture, trasporti, ambiente economico, costi di produzione, costi del lavoro, lingua inglese, sicurezza e qualità della vita
 - **Ragioni fiscali:** le imposte (le norme sull'imposizione fiscale di persone fisiche e giuridiche non sono applicate). Convenzione Italia-EAU per evitare la doppia imposizione in materia di imposta sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali (1995). Paese a fiscalità privilegiata (modifiche recenti alla Black List). Introduzione dell'IVA avvenuta nel 2018 (5%). Rapporti con la normativa italiana

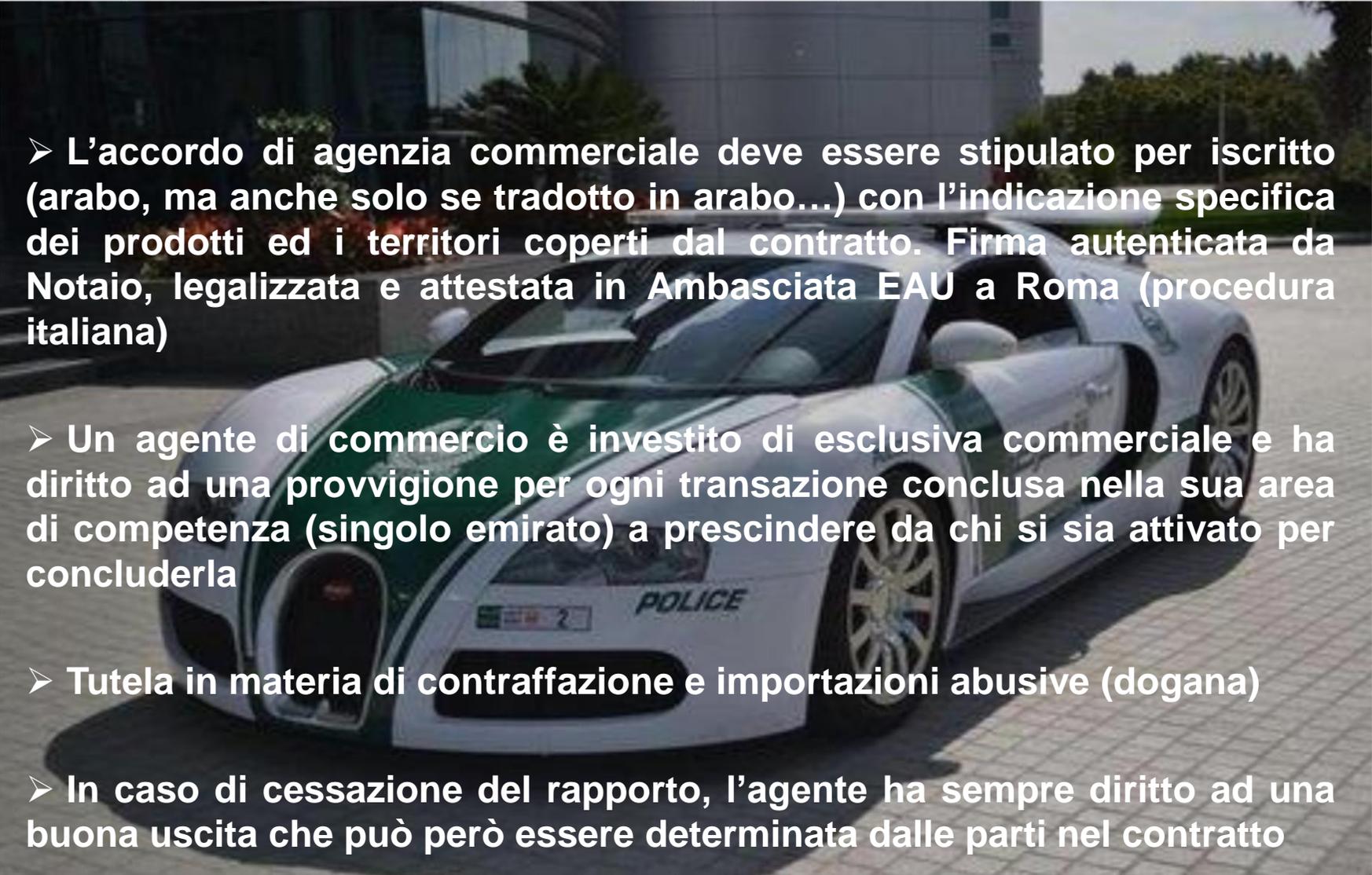
PERCHE' INVESTIRE NEGLI EMIRATI? (I PRO)

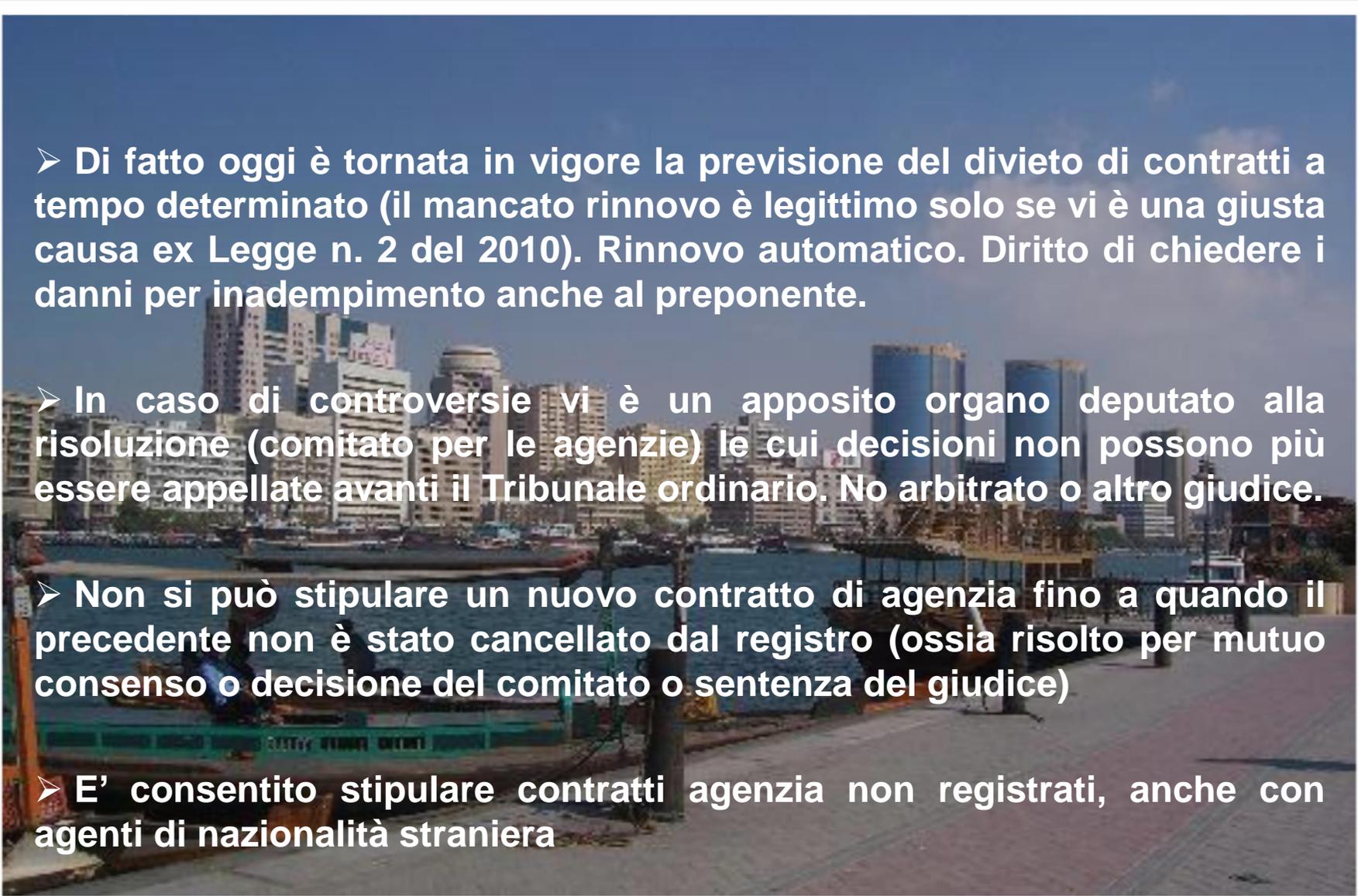
- 
- I dazi (solo all'importazione, pari di norma al 5% e nessun dazio in caso di re-export)
 - Libertà di rimpatrio dei capitali, assenza di vincoli sul cambio
 - Il centro commerciale del mondo (Fiere e sede di società internazionali)
 - I collegamenti con il mondo e con l'Italia in particolare (Emirates, Etihad, Qatar Airways***)

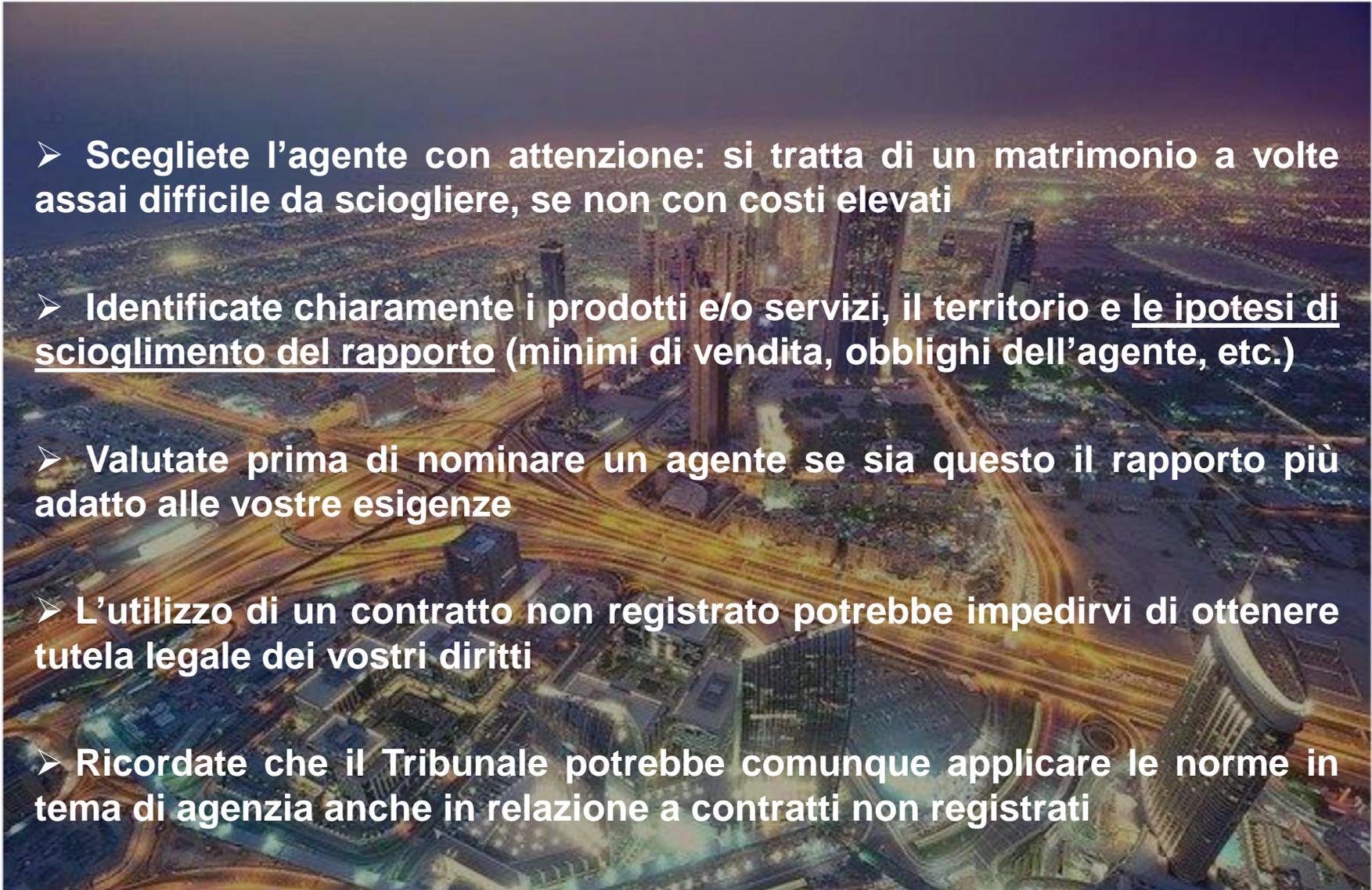
- 
- **Mercato maturo e concorrenziale**
 - **Necessità di investimenti di rilievo. Assenza di fidi bancari locali.**
 - **Visibilità e costante presidio del territorio. Ritorni nel medio termine**
 - **Necessità di supporto e alleanze locali**
 - **Il ruolo dell'Italia e l'importanza di fare sistema (Banche, Camere di Commercio, ICE, Ambasciata, Consolato)**

- **Gli obiettivi economici (mercato di riferimento, vendita diretta di prodotti o re-xport, aggiudicazione di appalti e Joint Ventures, insediamento industriale produttivo o di assemblaggio)**
- **La filosofia step by step per penetrare il mercato, accompagnata alla necessità di effettuare investimenti per acquisire visibilità e creare affidamento**
- **La struttura da adottare una volta individuati gli obiettivi economici e conosciuto il mercato**
- **Vendita dall'Italia, contratto di agenzia, presenza societaria (ufficio di rappresentanza, branch, LLC). Reti di impresa**

- 
- Al contratto di agenzia è assimilato il contratto di distribuzione e di franchising
 - La normativa di riferimento: Leggi Federali n. 18 del 1981, n. 14 del 1988, la n. 13 del 2006 e la n. 2 del 2010. No distinzione tra agenzia, distribuzione o franchising
 - L'attività di agente commerciale può essere svolto solo da un cittadino emiratino o da un'impresa posseduta al 100% da cittadini degli Emirati
 - Registrazione nel Commercial Agency Register tenuto dal Ministero per l'Economia ed il Commercio. Spesso ad opera dell'agente all'insaputa del preponente

- 
- L'accordo di agenzia commerciale deve essere stipulato per iscritto (arabo, ma anche solo se tradotto in arabo...) con l'indicazione specifica dei prodotti ed i territori coperti dal contratto. Firma autenticata da Notaio, legalizzata e attestata in Ambasciata EAU a Roma (procedura italiana)
 - Un agente di commercio è investito di esclusiva commerciale e ha diritto ad una provvigione per ogni transazione conclusa nella sua area di competenza (singolo emirato) a prescindere da chi si sia attivato per concluderla
 - Tutela in materia di contraffazione e importazioni abusive (dogana)
 - In caso di cessazione del rapporto, l'agente ha sempre diritto ad una buona uscita che può però essere determinata dalle parti nel contratto

- 
- Di fatto oggi è tornata in vigore la previsione del divieto di contratti a tempo determinato (il mancato rinnovo è legittimo solo se vi è una giusta causa ex Legge n. 2 del 2010). Rinnovo automatico. Diritto di chiedere i danni per inadempimento anche al preponente.
 - In caso di controversie vi è un apposito organo deputato alla risoluzione (comitato per le agenzie) le cui decisioni non possono più essere appellate avanti il Tribunale ordinario. No arbitrato o altro giudice.
 - Non si può stipulare un nuovo contratto di agenzia fino a quando il precedente non è stato cancellato dal registro (ossia risolto per mutuo consenso o decisione del comitato o sentenza del giudice)
 - E' consentito stipulare contratti agenzia non registrati, anche con agenti di nazionalità straniera

- 
- Scegliete l'agente con attenzione: si tratta di un matrimonio a volte assai difficile da sciogliere, se non con costi elevati
 - Identificate chiaramente i prodotti e/o servizi, il territorio e le ipotesi di scioglimento del rapporto (minimi di vendita, obblighi dell'agente, etc.)
 - Valutate prima di nominare un agente se sia questo il rapporto più adatto alle vostre esigenze
 - L'utilizzo di un contratto non registrato potrebbe impedirvi di ottenere tutela legale dei vostri diritti
 - Ricordate che il Tribunale potrebbe comunque applicare le norme in tema di agenzia anche in relazione a contratti non registrati

- 
- **Il ruolo dello sponsor nelle attività economiche degli stranieri**
 - **Compensa l'assenza di imposizione fiscale**
 - **Ruolo non soltanto formale ma anche sostanziale per la buona riuscita del business**
 - **Sponsor anche per assumere lavoratori dipendenti (kafala) che possono lavorare solo per lui e dipendono da lui per la permanenza nel paese**

- 
- **Create per incentivare gli investimenti stranieri**
 - **Enclave giuridiche (nessuna soluzione di continuità territoriale)**
 - **Regolamentazione societaria autonoma**
 - **No business diretto nel territorio della Federazione (salvo eccezioni, DIFC...)**

- 
- Occorre distinguere i territori:
 - ❖ la Federazione (c.d. mainland)
 - ❖ le Free Zone
 - Ci sono differenti procedure per quanto riguarda la costituzione di una società, ma uniformità per quanto riguarda gli altri aspetti (diritto del lavoro, immigrazione, visti, etc.)
 - Inoltre è basilare il ruolo delle licenze (rinnovo annuale e limitazioni alle attività che possono essere svolte)

- 
- **Scelta di campo: l'attività che verrà esercitata ed il mercato di sbocco**
 - **Se si intende operare all'interno della Federazione è necessaria avere una presenza stabile mainland**
 - **Se si intende operare prevalentemente al di fuori della Federazione la società di una Free Zone è la scelta adeguata. Attività di produzione o di back office regionale**
 - **Struttura tipo: Holding in FZ e branch nei singoli Emirati (verificare eccezioni consentite dalle singole FZ)**

- 
- Le società all'interno della Federazione (7 tipi): per gli stranieri è utilizzata prevalentemente la LLC – Limited Liability Company o sole establishment (solo attività professionali)
 - Fonti normative: leggi federali e leggi dei singoli Emirati. Differenze nella disciplina (capitale sociale, recentemente riformato)
 - Complessità nella costituzione della società (autorizzazioni federali e statali: visti, permessi di lavoro, etc.)
 - Presenza possibile per imprenditore straniero: ufficio di rappresentanza, branch (filiale), Limited Liability Company (S.r.l.)

- La LLC all'interno della Federazione: necessario socio emiratino che detenga almeno il 51% del capitale (c.d. sponsor). Ha diritto ad una somma fissa o percentuale sugli utili (di norma tra il 10% ed il 20%)
- Gli strumenti per limitare l'influenza dello sponsor: corretta redazione dello statuto (arabo), patti parasociali, procure, clausole statutarie in tema di quorum deliberativi, divisione utili, compensi agli amministratori
- La Anti-fronting Law (conferma il codice civile) e la promessa legge concernente le modifiche alle quote societarie
- L'interpretazione della norma: distinzione tra proprietà "formale" ed "economica" della società

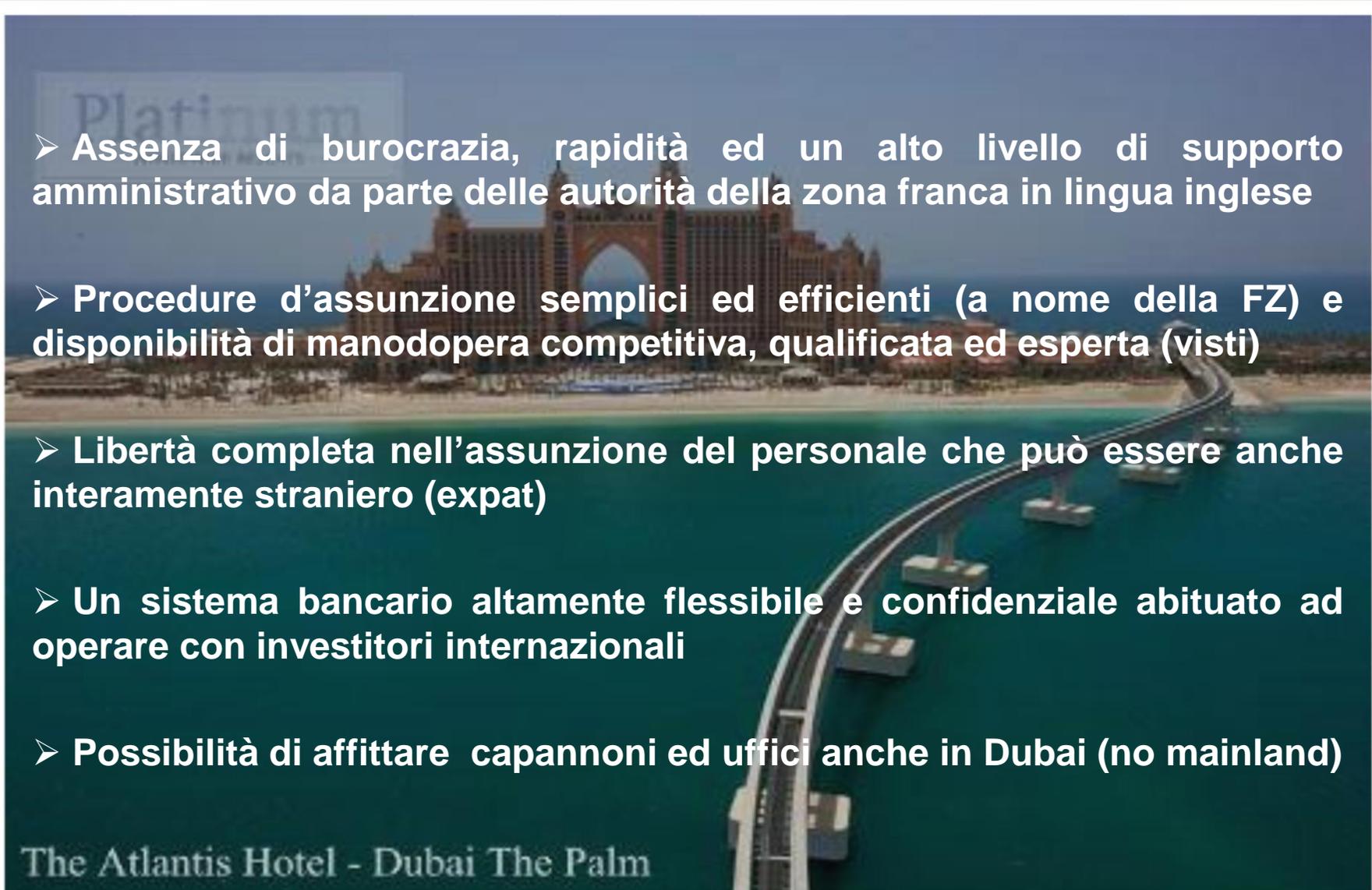


- 
- Regime simile alle S.r.l.: patrimonio separato; responsabilità per le obbligazioni sino al limite del capitale sociale; riserva sugli utili
 - L'amministrazione della società e l'attività esercitabile
 - Il capitale sociale (in misura ritenuta congrua e opportuna in base all'oggetto sociale). Di fatto, ancora AED 300.000 a Dubai e AED 150.000 a Abu Dhabi

➤ **La branch: caratteristiche (denominazione casa madre, licenza per identica attività, assenza di autonomia, assenza di capitale). Agisce in nome e per conto della casa madre. Non può operare in concorrenza con agente locale**

➤ **L'ufficio di rappresentanza: simile alla branch, ma non può svolgere attività economica, ma solo attività di marketing e di p.r.**

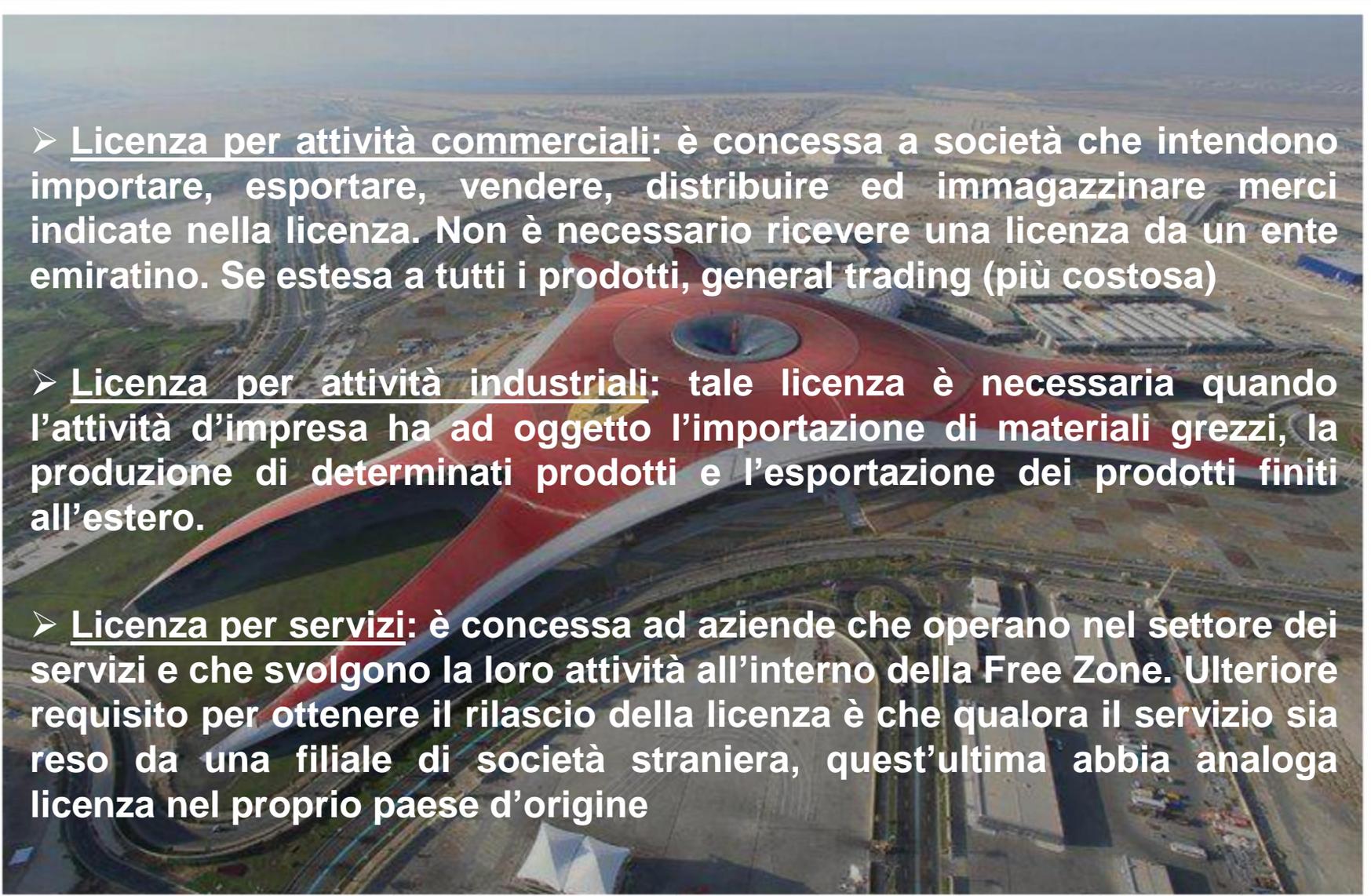
➤ **No sponsor, ma service agent (diverso dall'agente commerciale)**

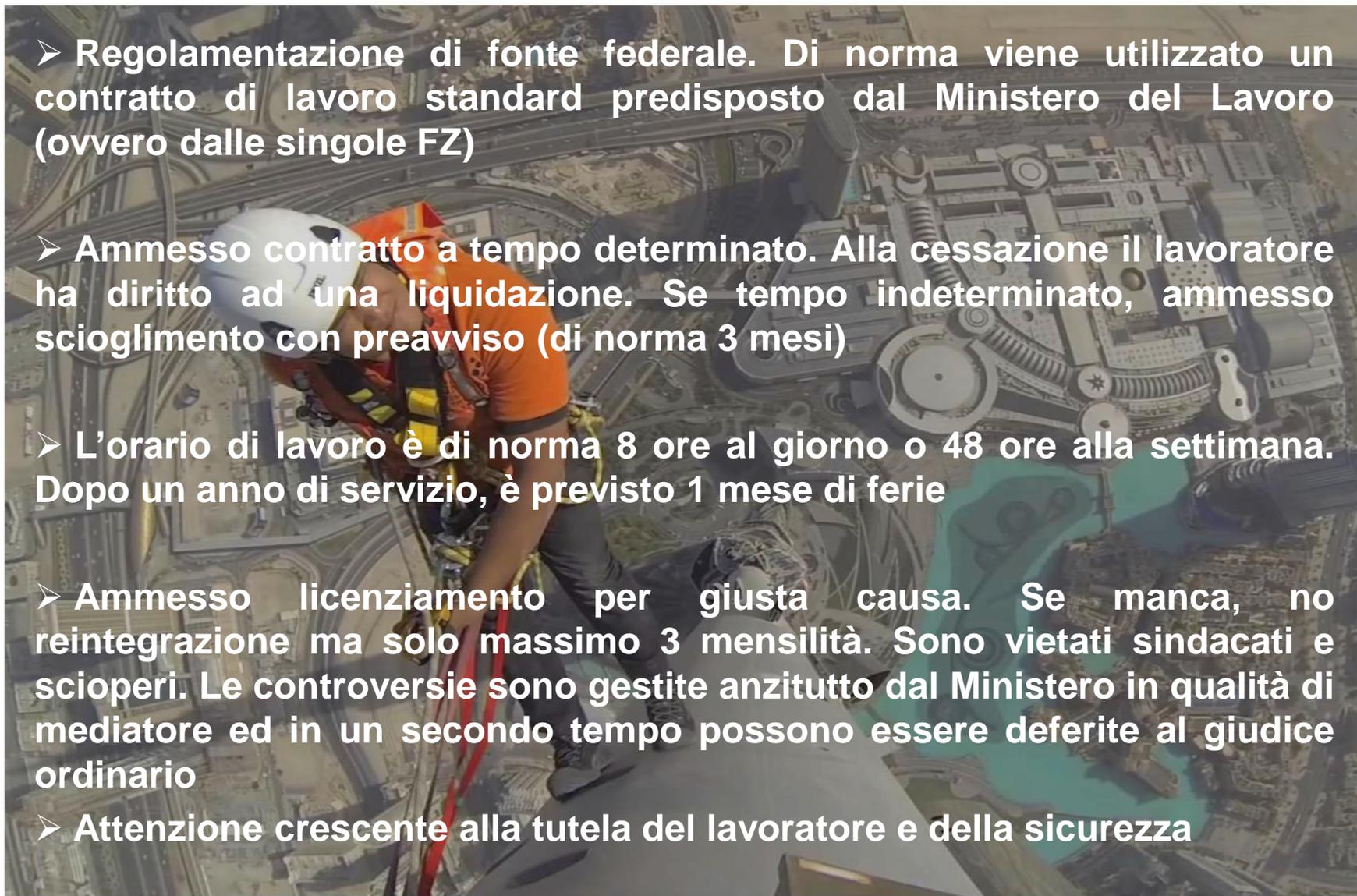
- 
- Assenza di burocrazia, rapidità ed un alto livello di supporto amministrativo da parte delle autorità della zona franca in lingua inglese
 - Procedure d'assunzione semplici ed efficienti (a nome della FZ) e disponibilità di manodopera competitiva, qualificata ed esperta (visti)
 - Libertà completa nell'assunzione del personale che può essere anche interamente straniero (expat)
 - Un sistema bancario altamente flessibile e confidenziale abituato ad operare con investitori internazionali
 - Possibilità di affittare capannoni ed uffici anche in Dubai (no mainland)

The Atlantis Hotel - Dubai The Palm

- 
- Nessuna tassa sul reddito personale o sulle plusvalenze
 - Garanzia di nessuna imposizione sulle operazioni societarie per un minimo di tempo (variabile a seconda della singola Free Zone, ma usualmente non inferiore a 15 anni). Riforma fiscale in arrivo per società mainland
 - Esenzione dai dazi d'importazione e di esportazione
 - Possibilità di trasferire, completamente e senza alcuna formalità, profitti ed utili all'estero
 - Logistica e fornitura energetica abbondante e a basso costo

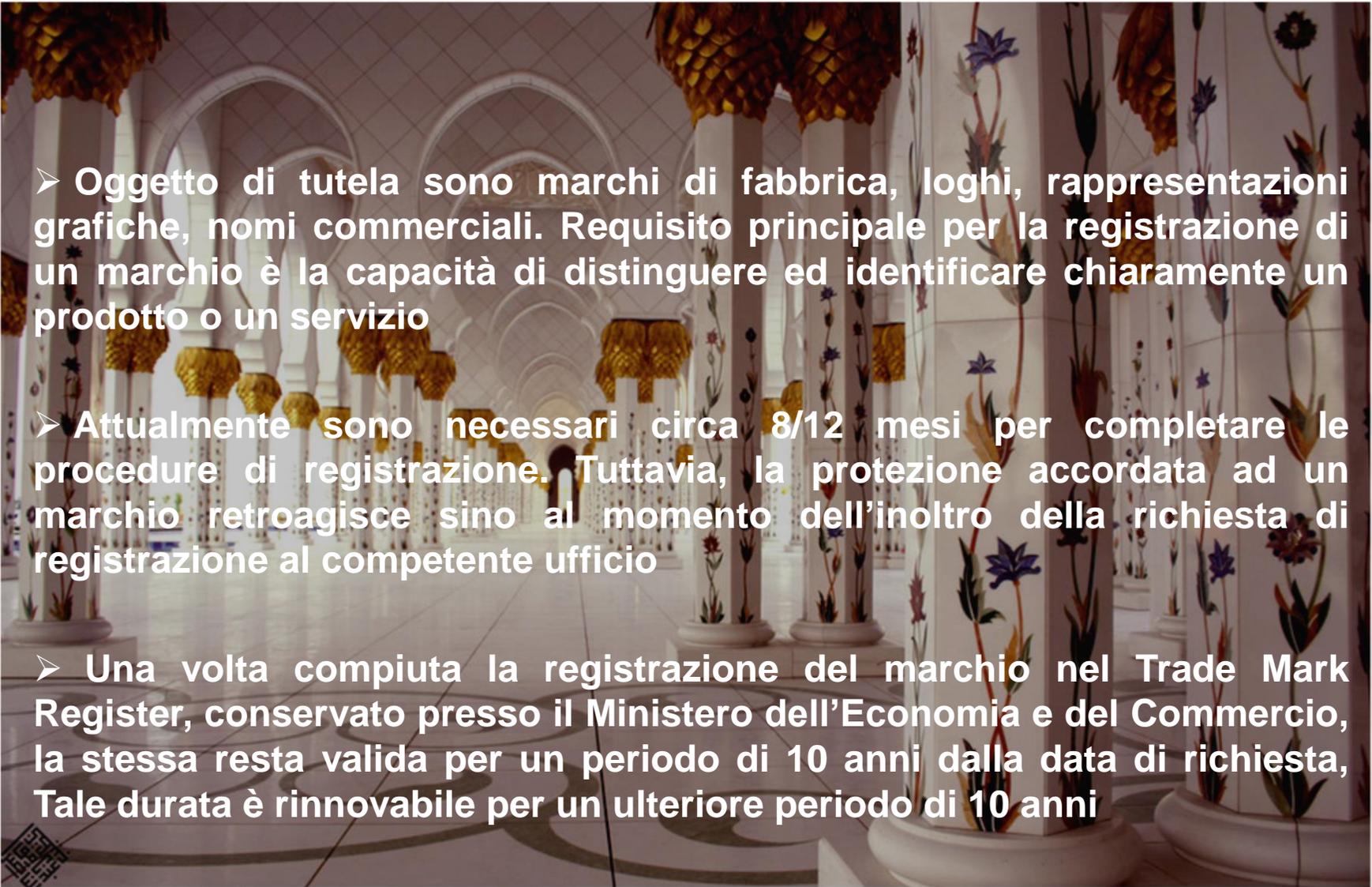
- 
- 100% della proprietà in capo allo straniero
 - Amministratore straniero, ma con residency visa
 - Assenza dello sponsor e del service agent
 - I tipi di strutture: Free Zone Establishment (società unipersonale); Free Zone Company (società pluripersonale), branch e repof
 - Le licenze: commerciale, industriale e di servizi
 - Il rinnovo annuale

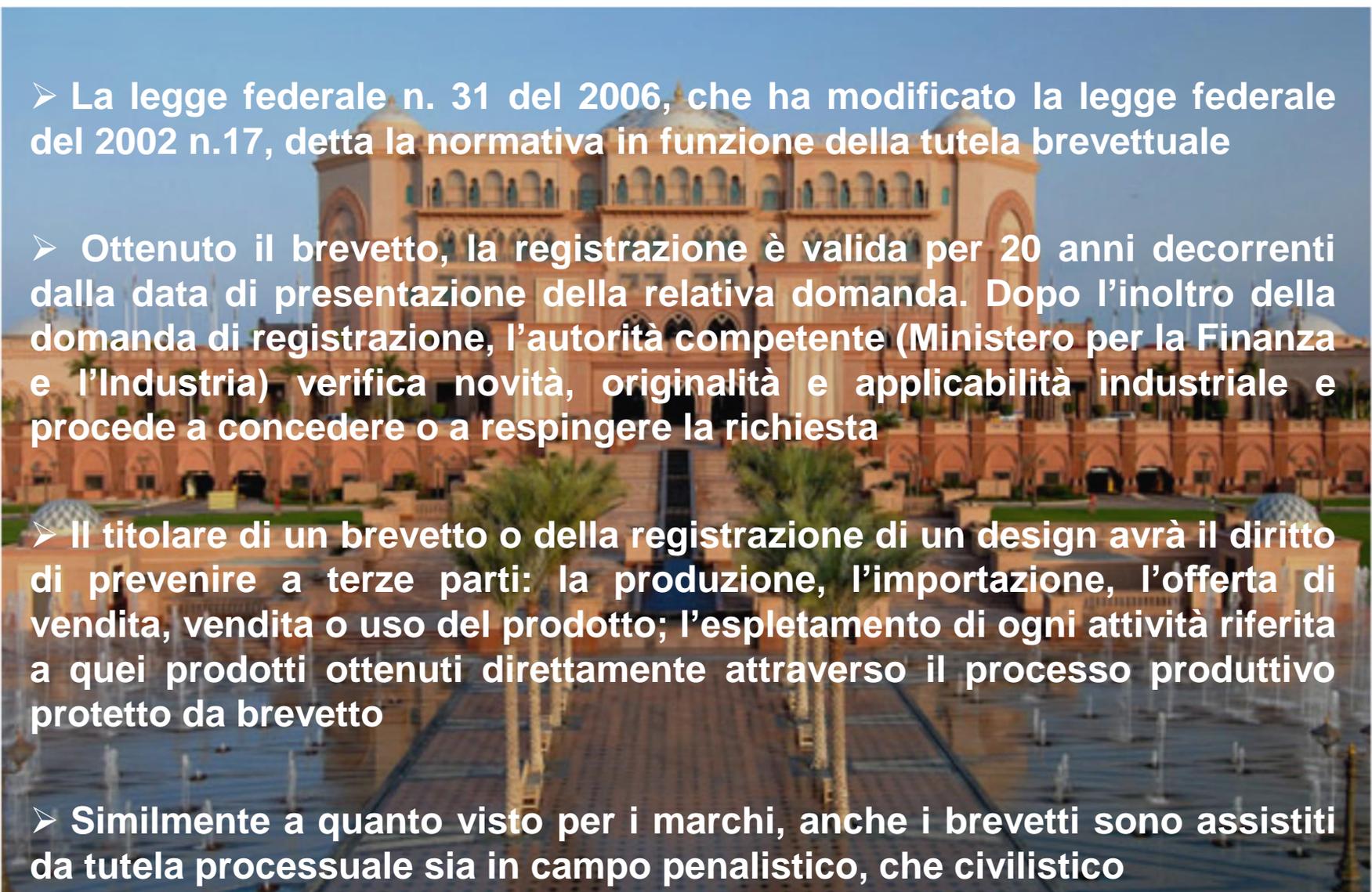
- 
- Licenza per attività commerciali: è concessa a società che intendono importare, esportare, vendere, distribuire ed immagazzinare merci indicate nella licenza. Non è necessario ricevere una licenza da un ente emiratino. Se estesa a tutti i prodotti, general trading (più costosa)
 - Licenza per attività industriali: tale licenza è necessaria quando l'attività d'impresa ha ad oggetto l'importazione di materiali grezzi, la produzione di determinati prodotti e l'esportazione dei prodotti finiti all'estero.
 - Licenza per servizi: è concessa ad aziende che operano nel settore dei servizi e che svolgono la loro attività all'interno della Free Zone. Ulteriore requisito per ottenere il rilascio della licenza è che qualora il servizio sia reso da una filiale di società straniera, quest'ultima abbia analoga licenza nel proprio paese d'origine

- 
- **Regolamentazione di fonte federale.** Di norma viene utilizzato un contratto di lavoro standard predisposto dal Ministero del Lavoro (ovvero dalle singole FZ)
 - **Ammesso contratto a tempo determinato.** Alla cessazione il lavoratore ha diritto ad una liquidazione. Se tempo indeterminato, ammesso scioglimento con preavviso (di norma 3 mesi)
 - **L'orario di lavoro è di norma 8 ore al giorno o 48 ore alla settimana.** Dopo un anno di servizio, è previsto 1 mese di ferie
 - **Ammesso licenziamento per giusta causa.** Se manca, no reintegrazione ma solo massimo 3 mensilità. Sono vietati sindacati e scioperi. Le controversie sono gestite anzitutto dal Ministero in qualità di mediatore ed in un secondo tempo possono essere deferite al giudice ordinario
 - **Attenzione crescente alla tutela del lavoratore e della sicurezza**



- Anche gli Emirati Arabi Uniti sono dotati di un complesso di norme giuridiche che mirano a tutelare i frutti dell'inventiva e dell'ingegno umani. Massiccia presenza di marchi internazionali. Contraffazione viaggia attraverso il porto di Jebel Ali
- Il marchio è esclusivo e tutelato sia penalmente che civilmente, attraverso misure cautelari e conservative
- Tutela anche a livello doganale. Divieto di importazione di beni che violano la proprietà intellettuale, con possibilità di confisca in dogana (anche nelle Free Zone). Ruolo dell'agente locale
- L'agente registrato può registrare il vostro marchio a suo nome!

- 
- Oggetto di tutela sono marchi di fabbrica, loghi, rappresentazioni grafiche, nomi commerciali. Requisito principale per la registrazione di un marchio è la capacità di distinguere ed identificare chiaramente un prodotto o un servizio
 - Attualmente sono necessari circa 8/12 mesi per completare le procedure di registrazione. Tuttavia, la protezione accordata ad un marchio retroagisce sino al momento dell'inoltro della richiesta di registrazione al competente ufficio
 - Una volta compiuta la registrazione del marchio nel Trade Mark Register, conservato presso il Ministero dell'Economia e del Commercio, la stessa resta valida per un periodo di 10 anni dalla data di richiesta, Tale durata è rinnovabile per un ulteriore periodo di 10 anni

- 
- La legge federale n. 31 del 2006, che ha modificato la legge federale del 2002 n.17, detta la normativa in funzione della tutela brevettuale
 - Ottenuto il brevetto, la registrazione è valida per 20 anni decorrenti dalla data di presentazione della relativa domanda. Dopo l'inoltro della domanda di registrazione, l'autorità competente (Ministero per la Finanza e l'Industria) verifica novità, originalità e applicabilità industriale e procede a concedere o a respingere la richiesta
 - Il titolare di un brevetto o della registrazione di un design avrà il diritto di prevenire a terze parti: la produzione, l'importazione, l'offerta di vendita, vendita o uso del prodotto; l'espletamento di ogni attività riferita a quei prodotti ottenuti direttamente attraverso il processo produttivo protetto da brevetto
 - Similmente a quanto visto per i marchi, anche i brevetti sono assistiti da tutela processuale sia in campo penalistico, che civilistico



- 
- Il presente ed il futuro del mercato immobiliare (Dubai e Abu Dhabi e gli Emirati minori). Crescita prevista fino all'EXPO 2020
 - Freehold e Leasehold
 - Immobili ad uso residenziale ed uso uffici
 - Mercato off-plan. E' «purtroppo» ripartito
 - La normativa di tutela della proprietà immobiliare (Escrow Account, RERA, Oqood, etc.) ed a tutela delle locazioni (Broker registrati)

QATAR



- Grande come Abruzzo. Popolazione 1,7 milioni, di cui 300.000 locali
- 80% della popolazione risiede a Doha
- Entro il 2030 prevista crescita dell'80% (stranieri)
- Reddito medio pro-capite: Euro 77,200
- Indipendente dal 1971. Al potere la famiglia Al Thani

- Il Qatar è uno dei più piccoli paesi che compongono il GCC – Gulf Cooperation Council ed è membro del WTO, FMI
- Il Qatar è il terzo produttore al mondo di gas naturale e primo produttore di gas liquefatto. Idrocarburi sono il 50% del PIL
- Assegnazione dei mondiali di calcio 2022. Sono previsti nei prossimi anni investimenti per \$ 150 Miliardi in settori non oil
- L'abbondanza di risorse naturali a basso prezzo, la posizione, le recenti liberalizzazioni, la diversificazione economica rendono il Qatar un'ottima opportunità di investimento
- Italia secondo importatore dopo USA

- Gli investimenti stranieri sono regolati dalla Legge n. 13 del 2000
- Gli investitori stranieri devono operare insieme ad un socio locale che detiene almeno il 51% del business
- Il Ministero dell'economia e del commercio (MTB) può discrezionalmente consentire ad investitori stranieri di detenere il 100% di società che operano nei seguenti settori: agricoltura, industria, sanità, educazione, turismo e sviluppo di risorse naturali
- Gli investimenti stranieri che determinano trasferimento di know-how e tecnologia sono favoriti ed incentivati

- Fra gli incentivi sono ricompresi: diritto di importare senza dazi i macchinari e materiali necessari per il progetto non presenti sul territorio; esenzione fiscale per 10 anni
- Gli investimenti stranieri sono protetti da qualsiasi tipo di esproprio (lo Stato può però requisire beni di interesse nazionale purché non vi sia scopo discriminatorio e siano compensati al loro valore di mercato) Accordo bilaterale di protezione con Italia
- Libertà di rimpatrio degli utili e dei capitali (una volta pagate le imposte). Convenzione con Italia contro le doppie imposizioni (2011)
- L'importanza di un facilitatore locale

- Contratto di agenzia/distribuzione/franchising
- Società a responsabilità limitata – WLL Company
- Branch
- Ufficio di rappresentanza
- Joint venture

- Il contratto di agenzia è regolato dalla legge n. 8 del 2002
- Non vi sono differenze sostanziali con franchising (per distribuzione è ammessa la società mista)
- E' utile quando non si intende avere una presenza diretta in loco
- Può essere nominato agente/distributore solo un soggetto locale
- Forma scritta, lingua ufficiale l'arabo, registrazione presso il Department of Trade & Business (durata 2 anni rinnovabile)
- Il contratto deve prevedere, fra l'altro: oggetto, territorio, durata, impegno dell'agente a fornire servizi post vendita
- L'agente ha l'esclusiva per la promozione/distribuzione dei prodotto
- La commissione è di solito pari al 5% sul fatturato (in caso di diversa indicazione in contratto)

- E' particolarmente complesso porre fine ad un contratto di agenzia a tempo indeterminato. E' previsto anche il contratto a tempo determinato (rifiuto di rinnovare e divieto di importare i prodotti)
- E' sempre prevista una indennità di fine rapporto per l'agente, oltre al risarcimento dei danni se l'interruzione del contratto è stata illegittima
- Se vi è un contratto di agenzia registrato in essere, l'agente può bloccare l'importazione, a meno che non vi sia accordo in merito alla nomina di un vettore specializzato autorizzato ad importare
- In caso di cessazione del rapporto, bisogna cancellare il vecchio agente dal registro ma questo può richiedere del tempo (6/12 mesi)

- Due o più soci. Il socio locale deve detenere almeno il 51% del capitale, salvo esenzioni. Possibilità di patti parasociali e clausole statutarie
- Il capitale minimo è di QAR 200.000 (ca. Euro 40.000)
- L'amministrazione della società può essere in capo al socio straniero
- Prevede maggioranze assembleari a tutela del socio straniero
- La divisione degli utili può essere decisa dalle parti ed essere quindi diversata dalla entità della partecipazione societaria (prima il socio locale doveva avere almeno il 20%, ora anche meno)

- Il 10% degli utili deve essere trattenuto fino a che non è formata una riserva pari al 50% del capitale
- Gli utili sono tassati
- Il bilancio deve essere certificato da revisori contabili autorizzati
- La licenza deve essere rinnovata annualmente
- Necessaria sempre una sede fisica (no domiciliazioni/office sharing)
- Può ottenere la licenza all'importazione di beni

- La branch in Qatar non può svolgere attività commerciale, ma può essere creata solo quando una società straniera sta eseguendo un contratto all'interno del Qatar per conto di un ente statale (anche branch per sub-appalto)
- Non è necessario lo sponsor ma solo il «service agent»
- La branch deve svolgere la stessa attività della casa madre e non crea uno schermo societario autonomo a tutela della casa madre
- L'autorizzazione all'apertura della branch deve essere fornita dal Governo che può decidere discrezionalmente
- La branch è soggetta a tassazione in Qatar a meno che non siano state previste delle esenzioni

- E' solamente una vetrina con funzione promozionale e di marketing
- Non può svolgere attività economica
- Necessaria autorizzazione del Ministero dell'Economia
- Se a seguito dell'attività dell'ufficio di rappresentanza viene concluso un contratto in Qatar dalla casa madre, questo sarà valido solo se l'esecuzione è all'estero (forniture) o se la casa madre costituisce una filiale in Qatar, se l'esecuzione del contratto è sul territorio (appalto)

- Società di fatto tra socio straniero e socio locale
- Solo il partner locale è responsabile verso i terzi, ma ha anche la gestione effettiva
- Solo se vi è massima fiducia tra i partner
- Strutture utili nel caso di partecipazione ad appalti in qualità di sub-appaltatori (JV con la vincitrice dell'appalto)

- Per svolgere attività commerciale, industriale o di servizi bisogna ottenere apposita licenza ed essere iscritti alla Camera di Commercio
- La licenza viene rilasciata dal Department of Business and Trade
- La licenza deve essere rinnovata annualmente ed il costo dipende dal tipo di attività esercitata

- Ci sono tre tipi di appalti: generali, limitati e locali
- Generali: aperte a tutte le società interessate; limitati: solo a quelle già preselezionate; locali: solo a società qatarine (anche miste) e per valore non superiore a Euro 200.000
- Per partecipare ad appalti in alcuni settori (costruzioni) occorre avere avuto anzitutto la «classification» dal Central Tenders Committee
- Per partecipare agli appalti occorre sempre nominare un agente locale ed offrire un performance bond (5-10%) e conviene avere già una presenza stabile (branch dopo l'assegnazione dell'appalto)
- Non sempre si applica il criterio dell'offerta più bassa

- L'import di beni nel Qatar è regolato dalla legge n. 40 del 2002 che dà esecuzione alla normativa GCC
- Per importare beni in Qatar bisogna essere iscritti in apposito registro ed avere ottenuto l'approvazione dalla Camera di Commercio
- Il dazio doganale per l'importazione ammonta al 5% sul valore CIF (cost, insurance, freight), salvo beni esenti o beni particolari, per cui dazio è più alto (tabacco, acciaio, etc.)
- Esenzioni sono previste per beni importati al fine del loro utilizzo in progetti speciali/industriali quando non vi sono beni uguali in loco

- Prima le imposte erano calcolate su base progressiva, ora vi è un'aliquota unica al 10% senza no tax area (si favoriscono le imprese più grandi a scapito delle SME)
- Non è un paese Black List
- Disciplina complessa (previste le ritenute fiscali). In vigore con l'Italia un trattato contro la doppia imposizione
- Libertà di rimpatrio di capitali

- Le parti di un contratto internazionale sono libere di scegliere la legge applicabile e la giurisdizione in caso di controversie
- Se non viene previsto alcunché, si applicherà il diritto del Qatar
- Le parti possono inoltre stabilire per iscritto di devolvere la controversia alla decisione di un arbitro
- Il Qatar ha sottoscritto la Convenzione di New York del 1959 sul riconoscimento dei lodi arbitrali (nessuna convenzione con l'Italia sul riconoscimento delle sentenze)

- Sono state create delle free zone in cui l'investitore straniero può detenere il 100% della società locale
- Le Free Zone sono previste solo per determinate attività
- Qatar Science & Technology Park: possono essere costituite solo società che operano nel settore scientifico e tecnologico. Attività di ricerca e sviluppo deve essere prevalente rispetto a quella commerciale
- Qatar Financial Center: possono essere costituite solo società che operano nel settore finanziario (tassazione al 10%)



- Monarchia Assoluta
- Circa 30 milioni di abitanti
- Ryal ha tasso di cambio fisso legato al Dollaro
- Primo produttore al mondo di Petrolio. 55% del PIL. 90% delle entrate governative. 80% delle esportazioni (Oil & Gas).
- Membro del FMI, WTO
- Membro GCC

- Le società straniere non possono vendere direttamente in loco
- Esiste una lista costantemente aggiornata dei prodotti vietati (prodotti israeliani)
- Obblighi di etichettatura delle merci
- Obbligo di certificazione
- Barriere tariffarie sull'ingresso di merci
- Necessità di assunzione di personale locale
- Problema dei visti
- Ambiente ultraconservatore

- Legge religiosa islamica + norme emanate dal Governo in materia commerciale e societaria
- Prevalenza legge islamica
- KSA ha aderito alla Convenzione di NY del 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali
- Anche in Arabia Saudita è stata introdotta l'IVA al 5%

- Vendita a importatore (no commercializzazione diretta)
 - distributore plurimarca con licenza commerciale
 - non si riesce a creare un proprio mercato
 - KSA non ha aderito alla Convenzione di Vienna 1980. Occorre specificare ogni aspetto del contratto
- Vendita a distributore/concessionario
 - Legge saudita di applicazione necessaria

- Il contratto di agenzia/distribuzione è disciplinato dal Royal Decree M/11 (1962) e successive modifiche e integrazioni (tale corpo di norme viene spesso definito come “Commercial Agency Regulations”)
- La legge saudita non distingue tra contratto di agenzia, ove l’agente percepisce solo una commissione sulla vendita conclusa direttamente tra preponente e cliente finale, e contratto di distribuzione, ove invece il distributore acquista direttamente i beni che rivende, ad un prezzo maggiorato, al cliente finale
- Pertanto le Commercial Agency Regulations si applicano anche ai contratti di distribuzione. Occorre pertanto trattare queste figure contrattuali unitariamente, fermo restando che le parti saranno poi libere di disciplinare il loro rapporto aggiungendo le clausole tipiche dell’uno o dell’altro contratto

- Esiste un modello base di contratto fornito dal Ministero che si può integrare (inserendo per esempio le clausole tipiche del contratto di distribuzione)
- La legge saudita prescrive che l'agente/distributore ed il contratto di agenzia/distribuzione siano registrati presso un apposito registro tenuto presso l'Agencies Agreement Department del Ministero del Commercio
- La registrazione è necessaria per controllare che i prodotti introdotti nel mercato saudita rispettino le leggi locali e che l'agente/distributore sia un soggetto locale.
- Possono svolgere il ruolo di agenti/distributori solo persone fisiche di nazionalità saudita o società interamente possedute da cittadini sauditi

- Passando ai diritti ed obblighi delle parti, va subito evidenziato che la legge saudita non obbliga il preponente a concedere l'esclusiva all'agente/distributore.
- In passato il Ministero non accettava comunque la nomina di più agenti/distributori per lo stesso prodotto, a prescindere dall'assenza di un'esclusiva nel contratto. Di recente, i commentatori della legge hanno rilevato che il Ministero accetta invece la registrazione di più contratti non esclusivi dello stesso prodotto
- Il contratto può essere a tempo determinato o indeterminato e può essere risolto in caso di inadempimento dell'agente/distributore

- Se si vuole nominare un nuovo agente/distributore è necessario ottenere la deregistrazione del contratto stipulato con il vecchio agente/distributore
- Qualunque sia la causa dello scioglimento del precedente rapporto (fine del termine, risoluzione, etc.) il Ministero accetterà la deregistrazione solo se l'agente/distributore dichiarerà di non avere crediti con il preponente
- Pertanto, vi è sempre il rischio di contestazioni pretestuose dell'agente/distributore, nonostante uno scioglimento valido del rapporto, finalizzate ad ottenere comunque una "buona uscita"
- A differenza di altri giurisdizioni del Golfo, la legge saudita non impone al preponente l'obbligo di pagare indennità o penali a seguito della fine del rapporto (per cause diverse dall'inadempimento)

- Peraltro, in caso di vertenza giudiziale, è successo che i giudici sauditi abbiano comunque riconosciuto forme di indennità di clientela agli agenti/distributori che avevano effettivamente sviluppato il portafoglio clienti del preponente. In ogni caso, il punto può fermare oggetto di libera negoziazione tra le parti
- Uno degli scopi della legge sull'Agenzia è quello di proteggere i consumatori finali, per cui molta attenzione è data alla questione della garanzia della fornitura dei pezzi di ricambio, anche a seguito della fine del rapporto di agenzia/distribuzione (il modello prevede 1 anno)
- Nel caso sorgano dispute con l'agente/distributore, a cominciare da quella relativa al mancato assenso alla deregistrazione del contratto, la legge prevede che le parti si rivolgano anzitutto ad un comitato per trovare una soluzione amichevole

- Se l'accordo bonario non viene raggiunta, la lite è deferita ad un apposito Comitato istituito presso il Ministero del Commercio ("Board of Grievance").
- In linea di principio, non è vietato prevedere che la legge regolatrice del contratto sia straniera e che le liti siano deferite a giudici o arbitri stranieri. L' Arabia Saudita aderendo alla Convenzione di New York del 1958, ammette l'inserimento di una clausola arbitrale nel contratto di agenzia. Tuttavia per il riconoscimento di lodi arbitrali stranieri in Arabia Saudita è necessaria una preventiva revisione nel merito del lodo da parte delle Corti Saudite, col rischio di vanificare procedimenti giudiziari o arbitrali esteri magari anche molto lunghi e costosi.
- Può quindi essere forse più opportuno inserire nel contratto la legge regolatrice e la giurisdizione saudita (se controparte non ha beni all'estero)



Grazie per l'attenzione!

SHUKRAN!