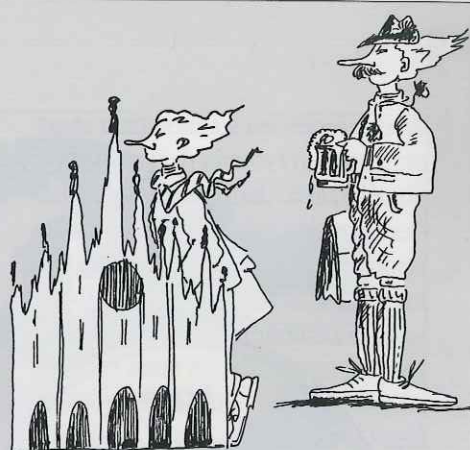
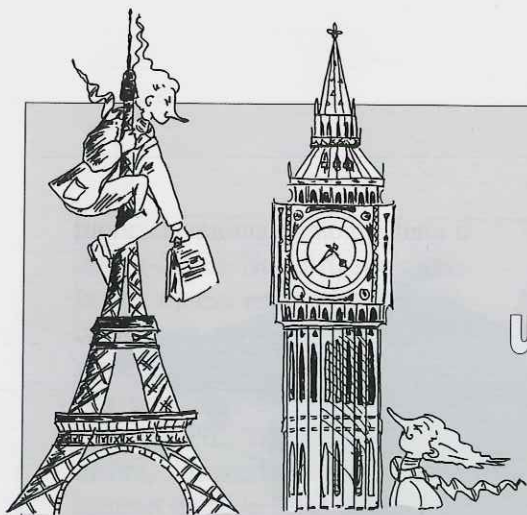


Paese che vai
usanze che trovi



Una delle più dinamiche realtà del Golfo con una crescita media del 7% fino al 2008

Emirati Arabi Uniti, un'opportunità per le imprese italiane

Gli Emirati Arabi Uniti (E.A.U.) si sono costituiti in Stato nel 1971 e sono l'unico Paese del mondo arabo ad avere un sistema di Governo federale. Hanno raggiunto l'attuale composizione nel 1972 quando ai primi sei Emirati Fondatori (Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Sharjah e Um Al-Quwain), si è aggiunto quello di Ras Al Khaiman.

Abu Dhabi è la capitale dello Stato.

Situati nella penisola del Golfo Arabico, occupano un territorio di 83.600 km² (includendo all'incirca 200 isole).

La popolazione, in continua crescita, è ad oggi di circa 8.500.000 abitanti di cui l'80% circa composto da espatriati. Infatti, gli E.A.U., sono lo stato con il

di **Pietro Paolo Rampino**



Pietro Paolo Rampino

più alto tasso migratorio al mondo di cui il 23% composto da iraniani, il 50% da filippini, indiani e pakistani e il restante 27% composto da europei, americani ed australiani.

L'Islam è la religione ufficiale, praticata da circa il 75% dei residenti di cui l'85% sono Sunniti ed il 15% Sciiti.

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

Gli E.A.U. sono Stato membro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, OMC, dal





10 aprile 1996, e della *Greater Arab Free Zone, GAFTA*, in vigore dal 1998. Il grado di apertura del Paese evidenzia un'elevata propensione dell'economia emiratina ad un regime di libero scambio. La SACE colloca gli Emirati di Abu Dhabi e Dubai nella categoria OCSE 2 su 7 (dove 0 rappresenta il rischio minore e 7 il rischio maggiore), mentre colloca Sharjah ed i restanti Emirati nella categoria OCSE 4 su 7. Standard & Poor's ha valutato il rischio sovrano A1, mentre Moody's nel settembre 2009 ha portato gli E.A.U. al grado A2. Il FTSE ha innalzato il rating degli E.A.U. da "Frontier Market" a "Secondary Emerging Market".

L'economia del Paese, fin dalla nascita della Federazione nel 1971, ha mantenuto alti tassi di sviluppo tanto da rappresentare una delle più dinamiche realtà dell'intera regione del Golfo. Dalla metà degli anni Novanta, l'economia del Paese ha conosciuto una crescita sostenuta, in media del 7% a livello nazionale (10% per Dubai). A partire dal 2008 a causa della crisi internazionale ed immobiliare locale, l'economia emiratina è stata interessata da



un rallentamento durato per tutto il 2009 (-2,7%). Nel 2010 si è avviata una ripresa economica (+2,6%), confermata nel 2011 (+3,5%) che prosegue anche nell'anno in corso, con previsioni di crescita pari al 3,8% del PIL. Tale trend favorisce inoltre, l'accelerazione degli investimenti statali in infrastrutture.

Il recente rialzo del prezzo del petrolio e l'espansione dell'industria manifatturiera, sempre meno legata al settore *oil & gas*, rappresentano un punto fermo per lo sviluppo economico del Paese, seppur grazie alla forte e costante politica di diversificazione intrapresa dal Governo degli Emirati, il contributo del settore non petrolifero è in costante aumento ed attualmente ammonta a circa il 70% del PIL. I settori che danno maggiori segni di dinamismo e crescita sono il manifatturiero, il turistico, il settore della Finanza con la creazione del *Dubai International Financial Center - DIFC*, ed il settore del commercio con in particolare la riesportazione verso i Paesi del Golfo (*Gulf Cooperation Council Countries - GCC Countries*) e del Sud-Est asiatico.

Il Ruolo del Commercialista nello sviluppo delle relazioni economiche tra Italia ed E.A.U.

La stabilità politica e finanziaria del Paese, il positivo trend di crescita del PIL, i crescenti investimenti statali in infrastrutture, la totale assenza di imposte su persone fisiche e società, la possibilità di rimpatrio dei capitali e di detenere il 100% delle quote societarie nelle Free Zone, il basso costo della manodopera (importata maggiormente dal Sud-Est asiatico), i bassi costi energetici, le esenzioni sui dazi doganali per le merci importate ed esportate fuori dai GCC Countries (altrimenti si paga il 5% del valore della merce), unitamente alla disponibilità di infrastrutture all'avanguardia (porti,

aeroporti) ed alla strategica posizione geografica che colloca il territorio tra tre continenti (Europa, Asia ed Africa), fanno degli Emirati Arabi Uniti, un luogo di sicuro interesse per lo sviluppo di nuovi mercati da parte delle piccole e medie imprese italiane (SME) e per la internazionalizzazione dei propri processi gestionali e decisionali.

La creazione di nuovi stabilimenti produttivi (anche in partenariato con soci locali), e/o società di trading, volte ad aggredire i nuovi mercati di riferimento, garantirebbe maggiore competitività alle SME, come è già accaduto ad alcune aziende italiane presenti negli E.A.U. L'importante è non confondere l'internazionalizzazione della quale i Commercialisti dovrebbero essere promotori, con la delocalizzazione, volta quest'ultima a contribuire pesantemente al depauperamento del tessuto produttivo italiano, fenomeno che i Commercialisti devono contrastare fortemente.

Gli E.A.U., devono essere visti non solo come un mercato di sbocco, ma soprattutto come un *HUB*, dal quale far partire la conquista verso nuovi mercati, alcuni dei quali saranno e/o continueranno ad essere i mercati del futuro (Medio Oriente, Africa, Sud-Est Asiatico, Cina, India).

Il Commercialista ha un ruolo determinante in questo processo di reingegnerizzazione delle piccole e medie imprese italiane, le quali si trovano a dover affrontare le sfide competitive del nuovo secolo, prive (in molti casi) delle risorse umane e finanziarie necessarie e prive (in alcuni casi) di una visione prospettica che consenta loro di superare l'attuale stato di crisi.

Il Commercialista quindi, non più "garante dei numeri" ma portatore di competenza e conoscenze a disposizione del cliente, aiutandolo a creare sistema con altre aziende in modo da abbattere i costi di penetra-

zione commerciale nei nuovi mercati, ed i costi di approvvigionamento delle materie prime, consigliando egli stesso nuovi sbocchi commerciali ai propri clienti. "Professionista di sempre" ma anche il "market manager" sui nuovi mercati di riferimento siano essi di sbocco o di approvvigionamento.

Gli E.A.U. così come altri Paesi del Golfo (Qatar e Arabia Saudita in primis) stanno investendo molto in infrastrutture (ponti, strade, ferrovie, metropolitane, etc) e opere civili (ricezione turistica, ospedali, teatri etc); in tale contesto il commercialista aiuta il proprio cliente a trovare la giusta strada per entrare a far parte delle liste dei subappaltatori (nel caso di infrastrutture) o dei fornitori di beni e servizi (nel caso di opere civili) attraverso una mirata politica di alleanze, attraverso l'utilizzo delle Reti Commerciali già esistenti o creandone delle nuove laddove sia possibile. L'Italia è uno dei pochi Paesi che fatica a fare sistema fuori dai confini nazionali purtroppo l'individualismo insito nella nostra cultura, prevale sulla cooperazione che è invece uno dei punti di forza dei nostri principali competitors in quell'area (South Korea, China, Great Britain, USA, ecc.). Tra i compiti del professionista dovrebbe essere compreso quello di scardinare questa situazione, portando i propri clienti (che già non lo fanno) a ragionare come facenti parte di un sistema economico integrato e non ad essere essi stessi il "sistema economico".

Alcune nozioni di carattere generale sulle tematiche societarie, fiscali e finanziarie, potranno aiutare tutti ad avere un quadro di insieme più completo sugli Emirati Arabi Uniti.

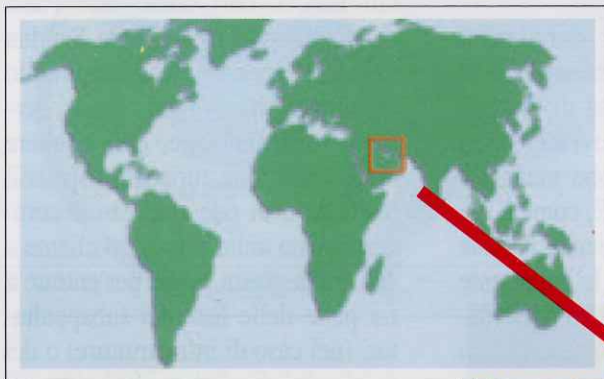
Legislazione Societaria

La legislazione societaria degli E.A.U. prevede delle restrizioni alla possibilità accordata ai soggetti stra-

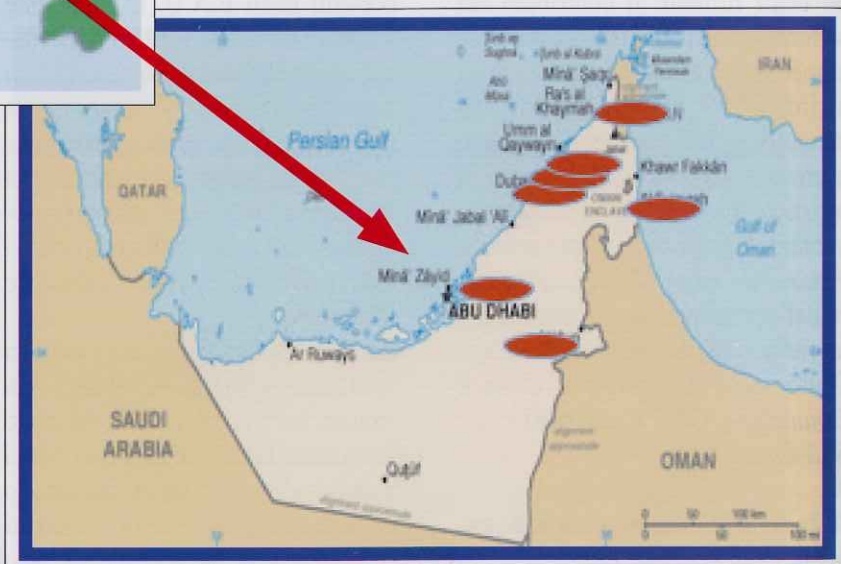
nieri (e comunque privi della cittadinanza emiratina), di costituire delle società o di acquisire partecipazioni in società locali. Quasi sempre, infatti, è necessaria la partecipazione in società di un soggetto emiratino sia come azionista (l'art. 22 della Legge federale n. 8/1984 vigente

zioni pubbliche locali e gli consenta così di avere le licenze necessarie per lavorare nel Paese. La costituzione di una *Branch*, impone la richiesta di apposita licenza per l'esercizio di attività di impresa e l'obbligo di nominare un "*Service Agent*" locale con il compito di curare le procedure amministrative. Solo cittadini e società possedute al 100% da cittadini Emirati Arabi Uniti possono essere nominati agenti (da

non confondersi con gli agenti commerciali). Gli agenti locali non sono coinvolti nell'attività aziendale, ma l'assistono nell'ottenimento di visti, libretti di lavoro, ed altre attività amministrative e ricevono a titolo di compenso somme prefissate o in percentuale sui profitti o sul giro d'affari della casa madre. Sono sette le categorie di Strutture societarie con obbligo della partecipazione ad almeno il 51% del capitale sociale da parte di un soggetto emiratino. Più precisamente: General partnership (simile alla nostra Società in nome collettivo) - Limited



in tutti gli Emirati, prevede che almeno il 51% delle partecipazioni in una società di capitali di diritto emiratino, sia detenuta da soggetti nazionali, persone fisiche e/o giuridiche), sia come "*Sponsor*" o garante dell'investitore straniero. Anche per la costituzione di una "*Branch*" è richiesta la presenza di uno "*Sponsor*" che presenti l'imprenditore/azienda e la sua *Branch* alle Istitu-



Partnership (simile alla nostra Società in accomandita semplice) - Joint Participation (Joint venture) Public Joint Stock Company (simile alla nostra Società per Azioni pubblica) - Private Joint Stock Company (simile alla nostra Società per Azioni privata) - Partnership Limited with Share (simile alla nostra Società in Accomandita per azioni) - Limited Liability Company (simile alla nostra Società a responsabilità limitata).

Vi sono però alcune eccezioni dove la Legge prevede il 100% di proprietà straniera, e precisamente per società costituite all'interno di una delle 36 Free Zone presenti negli E.A.U. (quali ad es. Jebel Ali, Dubai Airport, Sharjah Hamriyah Free Zone, solo per citarne alcune), oppure nella costituzione di filiali ed uffici di rappresentanza di aziende estere riconosciute dal Governo federale.

Legislazione Fiscale

Il Governo Federale, mantiene il potere legislativo su Difesa, Affari Esteri, e Istruzione, mentre ogni singolo Emirato, mantiene il potere legislativo su altri settori pubblici, compreso quello Fiscale. Si potrà pertanto avere un diverso trattamento della medesima fattispecie in due Emirati diversi.

In generale, il Sistema Fiscale degli E.A.U., è caratterizzato dalla presenza di numerosi regimi speciali e di favore, volti ad incentivare gli investimenti nel Paese. Non stupisce pertanto che pur avendo sottoscritto con l'Italia la Convenzione contro le doppie imposizioni (Legge n. 309 del 28.8.1997, in vigore dal 5.11.1997), siano considerati Paese con fiscalità privilegiata e pertanto inclusi nella Black List, ad esclusione delle società operanti nei settori petrolifero e petrolchimico assoggettate ad imposta (art. 2 DM 21.11.2001). Sono invece considerati White List in relazione all'esonero da ritenute alla fonte su taluni

redditi di capitale (DM 4.9.1996) in quanto in tale ambito gli E.A.U. consentono un adeguato scambio di informazioni con l'Italia. Non esiste la Personal Income tax (IRPEF), la Corporate Tax (IRES), la Withholding tax (Ritenute d'Imposta), la Capital Gain Tax, e la Value Added Tax - VAT - (IVA). La VAT attualmente non è prevista, ma nel corso del 2008 le Autorità emiratine, hanno preannunciato l'introduzione di un'imposta generale sul valore aggiunto, con un'aliquota del 3%, inizialmente prevista per i primi mesi del 2009, ma che allo stato attuale non è ancora stata introdotta.

Solo alcuni settori sono assoggettati a tassazione e precisamente, il settore dell'*Oil & Gas* fino al 55%, il settore bancario/finanziario fino al 20% ed il settore alberghiero sino al 15% del *Gross Profit*.

Le società italiane che detengono partecipazioni in società residenti negli E.A.U., sono soggette alla disciplina delle C.F.C. (*Controlled Foreign Companies*), ad esclusione delle società operanti nei settori petrolifero e petrolchimico. Per poter essere esonerata da tale disciplina, la società italiana dovrà fare riferimento alle cause esimenti di cui all'art. 167 comma 5 lett. a) e b) del TUIR, fino a quando gli E.A.U. saranno inclusi nell'attuale Black List.

Sistema bancario

Gli E.A.U. hanno il maggior numero di banche locali ed internazionali nella regione del Golfo. Nel febbraio 2011, la Banca Centrale degli Emirati Arabi Uniti ha emanato nuove norme (Regolamento 29/2011 del 23.2.2011) in materia di prestiti bancari ed altri servizi per i singoli clienti per unificare le tariffe per i servizi garantendo la trasparenza e migliorare la credibilità del sistema in generale. I nuovi regolamenti della Banca Centrale sono entrati in vigore l'1.5.2011. Nel Paese

sono presenti 51 Istituti Bancari, di cui 23 locali e 28 stranieri, per un totale di oltre 570 filiali presenti sul territorio. A queste si devono aggiungere 90 uffici di rappresentanza, 19 compagnie di investimenti e 22 compagnie finanziarie. Nel 1987 il Governo Federale, ha congelato la concessione di nuove licenze a banche straniere, limitando inoltre a quelle presenti, un numero massimo di 8 *branch* sull'intero territorio emiratino. Il Gruppo Intesa SanPaolo, da agosto 2008, è operativa a Dubai presso il *DIFC*, con una licenza di cat. 1, cioè filiale di banca estera autorizzata a ricevere depositi e fare finanziamenti. Il Gruppo Unicredit è presente dal 2010 nell'Emirato di Abu Dhabi.

Questo mio contributo spero possa risultare utile affinché, i lettori di questa rubrica, trovino nuovi stimoli e nuovi mercati. INSHALLAH.

Pietro Paolo Rampino
Dottore Commercialista in Milano

