

F
N
C

IL MADE IN ITALY NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Rapporti commerciali
e Guida paese



in collaborazione con



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili


FONDAZIONE MANLIO MASI
Osservatorio Nazionale per
l'Internazionalizzazione e gli Scambi

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

**IL MADE IN ITALY
NEGLI EMIRATI
ARABI UNITI**

**Rapporti commerciali
e Guida paese**

ISBN 978-88-99517-15-1

© Copyright Fondazione Nazionale dei Commercialisti.

Edizione Ottobre 2015

Si ringraziano per la preziosa collaborazione, la Fondazione Manlio Masi e la Commissione Internazionalizzazione delle imprese del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

La traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm, i film, le fotocopie), nonché la memorizzazione elettronica, sono riservati per tutti i Paesi.

Indice

Presentazione di Gerardo Longobardi e Giovanni Gerardo Parente	1
Presentazione di Giorgio Sganga	3
1. L'importanza del <i>Made in Italy</i> per il mercato emiratino	5
2. La posizione italiana negli Emirati Arabi Uniti	19
2.1. Outlook economico	19
2.2. Competitività del paese	20
2.3. Previsioni	21
2.4. Posizione degli EAU nel commercio mondiale	23
2.5. Interscambio commerciale Italia-EAU	25
2.6. Investimenti diretti esteri dagli Emirati Arabi Uniti in Italia	31
2.7. Investimenti diretti esteri dall'Italia agli Emirati Arabi Uniti	33
2.8. Settori con maggiori potenzialità per l'Italia	37
3. I rapporti commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti	39
4. Come rafforzare e sviluppare l'interscambio commerciale tra Italia e Emirati Arabi Uniti	53

5. Scheda paese	57
5.1. Riferimenti geografici	57
5.2. Cenni storici	59
5.3. Sistema politico	60
5.4. Sistema giudiziario	61
5.5. Dati demografici	63
5.6. Religione	64
5.7. Moneta	64
5.8. Istruzione	64
5.9. Usi e costumi	65
6. Investire negli Emirati	67
6.1. Quadro generale	67
6.2. L'attività d'impresa	68
Condizioni e limitazioni	68
L'attività d'impresa in forma societaria	69
La procedura per costituire una società	69
La Branch o l'Ufficio di rappresentanza	71
L'attività come impresa individuale o professionale	72
6.3. Le aree dedicate allo sviluppo delle imprese	72
Le free trade zone	72
Le special economic zone	73
6.4. La tutela della proprietà intellettuale e industriale	74

7. Imposizione fiscale	75
7.1. Quadro generale	75
7.2. Imposte dirette	75
Tassazione delle società (Corporate Income Tax)	76
Tassazione delle persone fisiche	77
7.3. Imposte indirette	77
Property tax	77
Imposte sui consumi	77
Dazi doganali	78
Imposta di registro e sui trasferimenti immobiliari	78
7.4. Contribuzione previdenziale	78
7.5. Esclusioni	78
7.6. Rapporti fiscali con l'Italia	79
Appendice. Investire in Italia	81

Presentazione

Gerardo Longobardi

Presidente del Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Giovanni Gerardo Parente

Consigliere nazionale
con delega all'attività internazionale

I commercialisti svolgono oggi la propria attività in un contesto caratterizzato dalla velocità, dall'estensione regolamentare delle territorialità normative, dalla tecnologia, e dalla accelerata mutevolezza del quadro normativo nazionale ed internazionale. Nella nostra attività ci confrontiamo quotidianamente con le realtà professionali e con le caratteristiche socio-economiche di altri Paesi. Ciò avviene in particolare attraverso le imprese da noi assistite e che operano nei mercati esteri, e anche per via della crescente concorrenza con i colleghi, con le associazioni professionali di altri Paesi o con le multinazionali che offrono vari servizi di consulenza. La domanda da porsi è dunque quella del grado di consapevolezza che abbiamo di questi fenomeni – cosa e quanto sappiamo e come ci organizziamo?

L'obiettivo primario che si è posto il nostro Consiglio Nazionale è stato da subito quello di rafforzare il ruolo dei professionisti quali esperti e consulenti nei processi d'internazionalizzazione delle imprese favorendo l'accrescimento delle competenze dei commercialisti italiani, sviluppando i canali di comunicazione e le occasioni di interazione con professionisti esteri, affinché si possa "vivere" e non "subire" il fenomeno della globalizzazione delle relazioni professionali. Da qui l'idea di avviare missioni di internazionalizzazione e con grande piacere abbiamo avviato la prima missione, con la destinazione prescelta degli Emirati Arabi.

I legami commerciali tra Italia ed Emirati Arabi Uniti sono emblematici nel panorama del commercio internazionale poiché esemplificano al massimo le

grandi potenzialità di interscambio tra un paese, come l'Italia, povero di risorse naturali ma straordinariamente ricco di capacità manifatturiere oltre che di storia e cultura e un paese, come gli Emirati Arabi Uniti, nel quale abbondano le risorse naturali, soprattutto idrocarburi, mentre all'opposto la storia manifatturiera del Paese è appena iniziata.

Il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili ha deciso di puntare con forza verso l'internazionalizzazione ed ha scelto gli Emirati Arabi, per un'importante missione internazionale, proprio per la loro elevata propensione ad un regime di libero scambio e per il grande interesse al made in Italy.

Dubai, una delle più importanti piattaforme commerciali degli Emirati e di tutto il Medioriente, ospiterà EXPO 2020 raccogliendo il testimone di EXPO Milano 2015. Sarà questa una grande opportunità per rafforzare le relazioni commerciali tra Italia ed Emirati Arabi Uniti.

Il volume, frutto di una sinergica collaborazione tra la Fondazione Nazionale dei Commercialisti, l'Osservatorio nazionale per l'internazionalizzazione e gli scambi della Fondazione Manlio Masi e la Commissione internazionalizzazione del Cndcec, rappresenta un importante contributo analitico a supporto dei Commercialisti e degli operatori economici di entrambi i Paesi.

L'analisi spazia, infatti, dall'economia al commercio estero dei due Paesi ed offre una guida paese trattando, in particolare, gli aspetti commerciali e fiscali per chi è interessato a investire negli Emirati, non mancando anche una scheda finale su come investire in Italia.

Presentazione

Giorgio Sganga

Presidente

Fondazione Nazionale dei Commercialisti

I rapporti commerciali tra Italia ed Emirati Arabi Uniti sono improntati ad una crescita continua, segno che i due paesi hanno relazioni molto solide, caratterizzate soprattutto dal forte appeal dei prodotti del Made in Italy da parte degli Emirati che, nonostante la crisi internazionale e il calo del prezzo del petrolio, restano un'economia forte ed in crescita.

L'Italia ha una leadership incontrastata nell'esportazione di prodotti ad alto valore aggiunto con prospettive molto interessanti per il settore agroalimentare e dei macchinari.

La straordinaria multietnicità della popolazione emiratina e l'elevato flusso di visitatori internazionali, favorito anche dalle mega infrastrutture aeroportuali, rendono gli Emirati una vetrina straordinaria per le produzioni Made in Italy che nascono con una precisa vocazione al commercio internazionale.

Questo volume testimonia l'impegno che la Fondazione Nazionale dei Commercialisti intende dedicare al tema dell'internazionalizzazione della professione, un tema chiave per lo sviluppo futuro della categoria e per la crescita dell'Italia nel mondo.

L'augurio è che possa favorire una sempre maggiore proiezione internazionale dei Commercialisti italiani, soprattutto verso gli Emirati Arabi Uniti che si candidano a diventare a pieno titolo la porta mediorientale delle nostre migliori produzioni e delle nostre eccellenze.

1. L'importanza del *Made in Italy* per il mercato emiratino

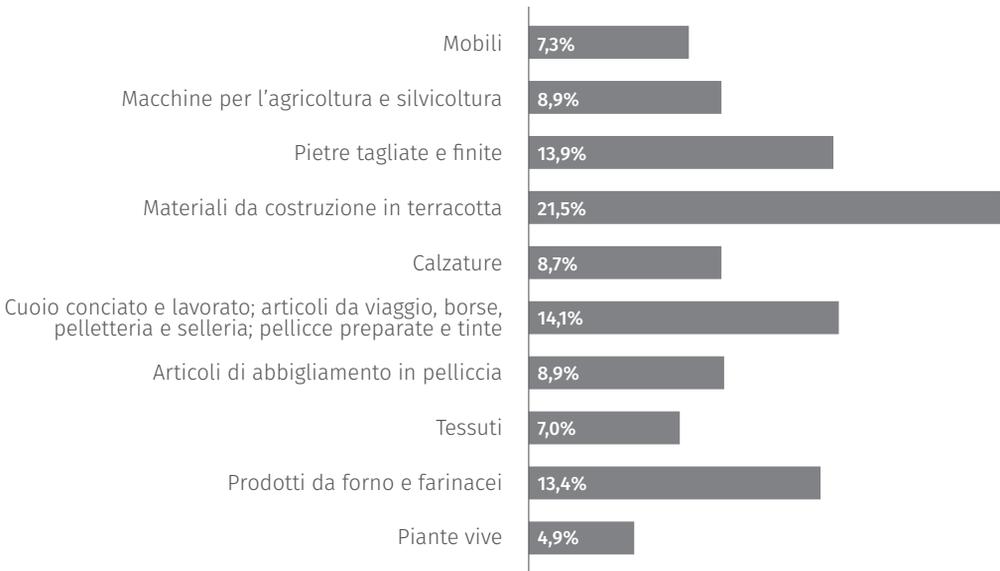
Tommaso di Nardo e Andrea Rampa

Fondazione Nazionale dei Commercialisti

Il commercio internazionale, nella sua generalità, assume un valore sempre più significativo e strategico per l'economia italiana. Secondo l'ultimo dato disponibile, infatti, le esportazioni contano per più di un quarto del Prodotto Interno Lordo.

Sul fronte opposto, la rilevanza mondiale dei prodotti *Made in Italy* svela l'importanza della nostra produzione sul commercio globale per alcuni settori. Il settore della Moda, ad esempio, pesa per più del 14% e non è l'unico settore che riesce ad essere leader del commercio globale.

Figura 1: Quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali per alcuni raggruppamenti di prodotti tradizionali del *Made in Italy* (Anno 2014)



Fonte: Report ICE-ISTAT 2015

La vocazione all'*export* della produzione continua quindi a crescere. Secondo l'annuale Report ICE-ISTAT 2015, i "prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori" di fabbricazione italiana hanno una propensione all'esportazione del 56% e non si tratta della sola tipologia di prodotto a così alta inclinazione internazionale: "Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici" 87,5% di propensione all'esportazione; "Sostanze e prodotti chimici" 50,3%; "Computer, apparecchi elettronici e ottici" 57,0%; "Apparecchi elettrici" 60,0%; "Macchinari e apparecchi n.c.a." 77,0%; "Mezzi di trasporto" 68,2%.

Nonostante il rallentamento del commercio mondiale, previsto in calo dal Fondo monetario internazionale sia per l'anno 2015 che per il 2016, l'economia italiana così come la maggior parte delle economie avanzate è in ripresa. Lo stesso Fondo, nel consueto *Outlook* autunnale, ha rivisto al rialzo le previsioni di crescita del Pil italiano per l'anno 2015, mentre il governo italiano punta ad una crescita annuale dell'1%.

La spinta alla crescita proviene sia dalla domanda interna che dalla domanda estera. Il recente apprezzamento dell'euro, dopo il minimo toccato in primavera, e le svalutazioni verificatesi nei paesi emergenti non hanno inciso in maniera significativa sul trend del commercio estero italiano che resta improntato su un sentiero di crescita e di sviluppo soprattutto sui mercati extra-europei.

La crisi economica e finanziaria che ha interessato anche l'Italia nel periodo dal 2007 al 2014 ha coinciso con una forte depressione della domanda interna e quindi dei consumi nazionali, mentre le esportazioni nette sono state positive ed hanno contribuito a mantenere stabili i valori nominali dell'intera economia. L'*export* verso l'area euro è in riduzione costante dal 2000 anche se si mantiene su livelli elevati (37%), mentre cresce l'*export* verso gli altri Paesi avanzati (25% circa) e, soprattutto, cresce l'*export* verso i Paesi emergenti che possono essere considerati la nuova frontiera del commercio estero italiano.

Dal 2013 si assiste ad un'inversione di tendenza globale che ora interessa anche l'Italia e che vede i Paesi avanzati ritornare a crescere, mentre i Paesi emergenti, a causa soprattutto ma non solo del calo dei prezzi delle materie prime, hanno cominciato a rallentare significativamente.

La composizione settoriale dell'*export* italiano è rimasta relativamente stabile rispetto all'inizio della crisi. Nessuna rivoluzione nel modello di specializzazione settoriale dell'Italia. Solo piccoli aggiustamenti che in parte sono il riflesso

1. L'importanza del Made in Italy per il mercato emiratino

di un rafforzamento della posizione italiana nel commercio internazionale, soprattutto i settori di punta manifatturieri e quelli del *Made in Italy*, e in parte sono la conseguenza di necessari adattamenti ai mutati scenari internazionali. Ad esempio, i beni agricoli hanno mostrato un aumento del loro peso relativo sull'*export* nazionale (da 6,7% a 8,2%), così i beni intermedi (da 28,4% a 30,4%), mentre i beni di consumo sono rimasti stabili (23,8% - 24%) e i beni di investimento sono calati (da 41,1% a 37,4%).

La capacità di resistenza sul mercato globale da parte del *Made in Italy*, quindi beni agricoli e beni di consumo, in totale il 38,6% dell'*export* nazionale, è dovuta soprattutto alla qualità delle produzioni e alla capacità di intercettare la domanda dei mercati lontani.

I cambiamenti nei modelli di consumo alimentare, ad esempio, favoriscono le produzioni di qualità e le imprese italiane, attente al cambiamento nei gusti e alle mutate esigenze dei consumatori, ad esempio verso l'ambiente o verso le diete alimentari, riescono a sfruttare meglio il loro vantaggio competitivo nei fattori che esprimono la cultura e lo stile.

In questo scenario, gli Emirati Arabi Uniti rappresentano un mercato importante e di valenza strategica, soprattutto grazie alla collocazione geografica del paese posto al centro della penisola arabica e quindi potenziale hub commerciale per il medio oriente, nonché come cerniera tra oriente ed occidente. L'Italia ha opportunamente stretto un accordo bilaterale volto a stabilire servizi aerei permanenti: "Abu Dabi, 3 aprile 1991", ratificato mediante la legge n. 202/1997. L'aeroporto di Dubai è il settimo al mondo per traffico passeggeri con 66,4 milioni di passeggeri transitati nel 2013¹, registrando un aumento impressionante rispetto al 2012 (+15,2%).

1 Dato dell'Airport Council International

Tabella 1. Aeroporti Emiratini

Abu Dhabi International Airport. Transitano 52 compagnie aeree, raggiungendo 93 destinazioni. Nel 2013 sono transitati 16,3 milioni di passeggeri (+12,4% rispetto al 2012) e 135.213 movimenti (+11,2% rispetto al 2012).

Dubai International Airport. Operano 145 compagnie, 260 destinazioni (vengono coperti tutti i continenti), viene stimato da parte degli operatori un flusso di 98 milioni di passeggeri nel 2020.

Al Maktoum International Airport (secondo aeroporto di Dubai). Aperto al traffico passeggeri soltanto dal 27 ottobre 2013 ha raggiunto nel giro di due mesi un volume di 65,167 passeggeri e 12 milioni di tonnellate di traffico merci.

Sintesi report ENIT 2015

Si tratta d'infrastrutture imponenti che permettono e spingono lo sviluppo e la crescita economica dell'intera area (non soltanto degli Emirati), la costruzione di queste come di altre opere ha significato una forte spinta alla crescita economica. Politiche economiche d'investimenti (non soltanto pubblici) che hanno permesso d'intessere una struttura economica e produttiva al Paese.

Sulla solidità nel lungo periodo di tale sistema, dal punto di vista produttivo, finanziario e sociale è ancora presto per fare analisi compiute. Tuttavia, dal punto di vista finanziario, il controllo sul credito dopo la crisi immobiliare si è fatto più stringente, anche se gli investimenti immobiliari continuano ad essere sproporzionati.

Dal punto di vista produttivo e quindi sociale, l'economia fa ricorso massicciamente a mano d'opera a basso costo, soprattutto dal sub-continente indiano ma anche da Africa del Nord e altri paesi arabi. Attualmente la popolazione immigrata raggiunge l'88% della popolazione, non si presentano però particolari "crepe" nel tessuto sociale emiratino.

In questo contesto il *Made in Italy* riesce a collocarsi nel segmento più alto, nella gioielleria, dove si registrano i migliori dati sulle esportazioni negli EAU; anche nell'abbigliamento il *Made in Italy* risulta essere molto apprezzato dalla nicchia *luxor* del mercato. Nonostante la serrata concorrenza internazionale, quasi tutti i marchi sono già presenti sul mercato e Dubai ormai è già riconosciuta come un tempio dello shopping.

Come è noto, la nicchia *luxor* nel mercato emiratino è molto importante. Quindi capace d'influenzare le scelte strategiche degli operatori, sono ingenti gli investimenti in questo senso, dalla creazione dei mastodontici arcipelaghi

1. L'importanza del Made in Italy per il mercato emiratino

artificiali ai complessi edilizi commerciali e finanziari orientati ai mercati prestigiosi.

Gli Emirati Arabi Uniti, infatti, sono in una fase del proprio sviluppo in cui vi è una forsennata “voglia di fare”, di forgiare e mostrare il proprio recente benessere. Il brand italiano si sta inserendo bene in questa che è una fase storica per la federazione araba. L'esempio principe di questa strategia può essere fornita dalla costruzione di un'esposizione e parco a tema della Ferrari ad Abu Dhabi.

Si tratta del primo parco progettato con temi connessi alla casa automobilistica di Maranello ed è ad oggi il più grande al mondo. Progettato da *Benoy Architects* nel 2005 sull'isola Yas, una delle più grandi isole artificiali del mondo dove, tra l'altro, insiste il circuito automobilistico su cui viene corso il Gran Premio di Abu Dhabi di Formula 1.

All'interno del parco Ferrari sono state costruite altre piste automobilistiche, su cui vengono programmate esibizioni, un teatro, un cinema 3D, una galleria di auto storiche, la riproduzione di un paddock di Formula 1 in miniatura. L'intera struttura ha un'estensione immensa: 86mila m², la proprietà è di una joint venture fra *Aldar Properties PJSC* e *ProFun Management Group Inc.* (strutture internazionali di divertimento) che ne gestiscono le iniziative.



Veduta dall'alto del Ferrari World di Abu Dhabi

Un'iniziativa simile, ovviamente, oltre a creare profitti all'azienda fornisce un'immagine positiva e nevralgica per l'economia italiana in generale, alla nostra tecnologia, alla nostra produzione.

Ciò che si vende non è soltanto un'auto o un avvenimento sportivo e ricreativo ma una storia, un marchio, un pezzo d'Italia.

Il parco è un esempio riuscito di commercializzazione del prodotto Italia e di come è possibile posizionare la propria immagine in questi alti segmenti della domanda emiratina. Il *case study*, oltre a fornire un modello di *best practice*, permette di far capire quanto siano necessari ingenti investimenti in questa fase dello sviluppo emiratino.

Inoltre, il mercato emiratino è anche molto abitudinario, avere una fidelizzazione verso i propri prodotti oggi, fornisce un certo grado di rendita di posizione nel futuro. Ovviamente per guadagnare questa posizione è necessario investire, costruire, essere partecipi e non soltanto testimoni di questa forsennata voglia di creare.

Nelle ultime decadi l'Italia ha mantenuto il passo con la concorrenza nei mercati globali, almeno per quanto riguarda i prodotti tradizionali e peculiari del *Made in Italy*. Come si evince dalla tabella 2, l'Italia non ha perso alcuna quota di mercato negli ultimi dieci anni, nonostante un euro forte e nonostante i problemi interni all'euro zona.

La tabella 2 evidenzia le esportazioni mondiali delle merci legate all'abbigliamento, tradizionale punto di forza dell'Italia, che trova negli Emirati arabi Uniti uno sbocco a metà. La concorrenza delle grandi marche è, ovviamente, elevata e la domanda non è così dinamica come per altri prodotti. Risulta, tuttavia, necessario "esserci" anche come una forma di "presidio" economico in quanto gli Emirati, come argomentato sopra, rappresentano una porta verso l'oriente. Il Paese è infatti frequentato da personalità provenienti da tutto il mondo, è un polo per il commercio e per gli spostamenti come testimoniato dal traffico passeggeri degli aeroporti del Paese.

In linea generale, tale politica risulta replicabile sia per tutti i prodotti da un elevato contenuto d'immagine sia per altri prodotti cui nei mercati occidentali questo non varrebbe.

1. L'importanza del Made in Italy per il mercato emiratino

Tabella 2: Quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali per alcuni raggruppamenti di prodotti tradizionali del Made in Italy. Anni 2005 – 2014 (valori percentuali sui valori in dollari a prezzi correnti)

CLASSI	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Piante vive	3,8	3,7	3,7	4,4	3,5	5,1	4,9	4,8	4,5	4,9
Prodotti da forno e farinacei	15,7	15,4	14,7	16,2	15,5	14,6	14,4	13,9	13,6	13,4
Tessuti	11,4	11,4	11,4	10,4	9,0	8,3	7,8	7,4	6,9	7,0
Articoli di abbigliamento in pelliccia	5,7	11,2	13,9	15,1	9,6	8,4	3,5	9,5	10,8	8,9
Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte	14,4	14,2	14,9	14,6	13,8	13,2	13,4	13,4	13,9	14,1
Calzature	13,1	12,8	12,8	12,4	10,6	10,0	10,2	9,2	9,3	8,7
Materiali da costruzione in terracotta	35,3	34,6	33,0	30,9	28,7	26,8	25,3	21,9	21,0	21,5
Pietre tagliate, modellate e finite	22,1	20,6	19,5	18,6	16,4	15,2	14,6	14,5	14,5	13,9
Macchine per 'agricoltura e la silvicoltura	10,7	10,3	9,8	9,8	9,6	9,1	8,9	8,6	8,9	8,9
Mobili	11,7	11,2	11,1	10,9	9,8	8,8	8,6	7,4	7,5	7,3

Fonte: Report ICE-ISTAT 2015

È sempre consigliata, infatti, la partecipazione a fiere ed esposizioni da parte dei venditori. Il consumatore arabo, com'è noto, è sempre interessato ad avere un rapporto personale che qualora instaurato permette rapporti commerciali, o semplicemente di vendita, continuativi nel tempo.

Nei confronti degli Emirati Arabi, l'Italia ha un saldo commerciale positivo, come del resto nei confronti dell'intero Medio Oriente (9,0%) ma questo non significa che l'interscambio commerciale si realizza soltanto in un senso. Sono presenti anche investimenti verso l'Italia oltre che importazioni per 1,3 mld di euro.

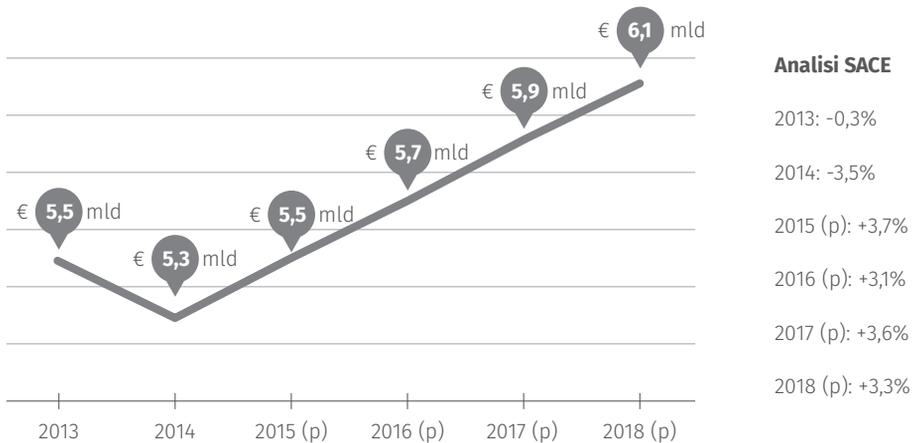
Gli Emirati Arabi Uniti rappresentano il principale mercato di sbocco per i nostri prodotti in tutto il Medio Oriente e Nord Africa, è il diciassettesimo mercato per l'export italiano²; 160 società italiane hanno attualmente una loro filiale negli Emirati mentre una ventina sono attive nelle c.d. *free-zone*, aree in cui è consentito (tra l'altro) costituire imprese, interamente, con capitali stranieri.

² Dato SACE.

La SACE individua come “principali opportunità” non soltanto il mercato del lusso e l’oreficeria-gioielleria, bensì anche (e soprattutto) i settori dei macchinari industriali e i prodotti dell’industria meccanica. Sempre secondo l’indagine del gruppo assicurativo, vi sono grossi margini di espansione anche nello sviluppo di attrezzature turistiche, nell’energia, nell’edilizia, nella protezione ambientale, nell’agroalimentare, nei servizi e nelle attrezzature sanitarie.

Infatti, gli analisti SACE stimano in 2,1 mld di euro l’incremento potenziale delle esportazioni fino al 2018. Tra i nostri competitors europei chi riesce a fare meglio di noi è la Germania, infatti, se la quota di mercato dell’export italiano è, attualmente, del 2,6% quella dei prodotti tedeschi è del 4,0%, mentre la Francia è al 2,1% e la Spagna 0,7%.

Figura 2. Stime delle esportazioni italiane negli Emirati



Fonte: Scheda paese SACE

La figura 2, riporta le previsioni SACE che disegnano un quadro positivo sulla crescita delle esportazioni del nostro Paese negli EAU, mentre secondo l’Economist (Economist Intelligence Unit), tale espansione arriverà fino agli 8,4 mld nel 2020.

Ovviamente, a tale quadro positivo delle esportazioni corrisponde una crescita del PIL emiratino del 3% annuo. Questa crescita economica sarà causa di una proporzionale crescita demografica legata sia ad un aumento del tasso di natalità che al continuo aumento dell’immigrazione.

1. L'importanza del Made in Italy per il mercato emiratino

Uno dei settori più importanti per l'espansione commerciale italiana negli EAU è l'agroalimentare. Gli EAU importano, infatti, circa il 90% dei prodotti alimentari e degli alimenti finiti consumati (dato ovvio, se si considera che l'agricoltura emiratina conta per lo 0,6% del proprio PIL). Si tratta di un mercato che non riconosce l'eccezionalità dei nostri prodotti, come in altri settori: l'olio d'oliva ad esempio è molto meno commercializzato dell'olio di semi. Tuttavia, attuare strategie di penetrazione commerciale e soprattutto provare ad aumentare le quantità esportate potrebbe favorire le nostre vendite in futuro.

Secondo l'ICE, l'import emiratino nell'agroalimentare è destinato a crescere per via dell'aumento della popolazione residente, degli stranieri che vivono negli Emirati e per l'andamento positivo del turismo. Riuscire a far penetrare i prodotti agri-food italiani nella ristorazione sarebbe importante in quanto potrebbe "educare" il consumo delle eccellenze italiane anche negli altri canali distributivi, dove i nostri prodotti hanno molti problemi a combattere la concorrenza per via della nostra ridotta capacità produttiva.

Il settore della ristorazione emiratina è un mercato molto redditizio di per sé, nella federazione sono presenti 11 mila esercizi, di cui oltre 4 mila a Dubai e 3 mila nella capitale Abu Dhabi.

Le esportazioni di prodotti alimentari, bevande e prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura hanno conosciuto un "balzo" del 47,5% nel 2012 (rispetto all'anno precedente) e il trend è rimasto positivo anche negli anni successivi, come si analizzerà nel dettaglio nel capitolo successivo.

Tabella 3. DATI e PREVISIONI SACE. Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Export italiano di alimentari e bevande (in euro)					
2013	2014	2015 (p)	2016 (p)	2017 (p)	2018 (p)
122,7 mil	132, mil	134,8 mil	139,4 mil	144,8 mil	150,1 mil
+32,9%	+8,3%	+1,5%	+3,4%	+3,9%	+3,6%

Fonte: Scheda paese SACE

L'esposizione universale EXPO 2020 sarà, nella fattispecie, un'occasione da non perdere, per l'evento saranno attesi 25 milioni di visitatori, il 71% dei quali (per la prima volta nella storia dell'Expo) proverrà da Paesi diversi da quello

ospitante. Si tratta di 17 milioni di turisti ed è lecito pensare che possano mangiare e bere prodotti agroalimentari italiani.

Attualmente, le importazioni di alimenti italiani negli Emirati rappresentano il 6% circa del totale, i concorrenti più agguerriti provengono soprattutto da Europa e Stati Uniti anche se, in prospettiva, Assolatte segnala i fornitori asiatici come il “pericolo” maggiore.

Secondo l'Associazione lattiero-casearia italiana, infatti, la vicinanza geografica e i prezzi più bassi dei prodotti provenienti dall'estremo oriente possono costituire una considerevole insidia nel lungo periodo. Proprio per questa ragione è necessario acquisire un posizione sul mercato in questa fase e la partecipazione a fiere ed esposizioni del settore può dare risposte positive.

Ogni anno, in febbraio, si tiene una fiera dei prodotti alimentari a Dubai (*Gulfood*), calendarizzata per il 2016 dal 21 al 25 febbraio. Sono presenti, più di tremila aziende provenienti da tutto il mondo ed è frequentata da cinquantamila visitatori.

Nel dettaglio dei prodotti alimentari esportati, formaggi e latticini hanno una forte rilevanza. Le esportazioni degli stessi, infatti, sono raddoppiate tra il 2008 e il 2013³ e la crescita continua ad aumentare. I prodotti più apprezzati sono le mozzarelle e formaggi freschi, seguiti da Grana Padano e Parmigiano Reggiano. Di seguito si riportano dati Assolatte, riferiti agli anni 2012 e 2013.

Tabella 4. Export ITALIA – EAU. Dati in euro

Prodotto	2012	2013	Var
Mozzarella e altri formaggi freschi	1.595.716	1.967.366	+23,3%
Grana Padano Parmigiano Reggiano	1.795.376	1.954.654	+8,9%
Mascarpone e formaggi di crema	612.764	673.278	+9,9%
Altri duri	213.630	170.946	-20,0%
Grattugguati	136.172	178.827	+31,3%
Altri molli ed erborinati	230.204	123.545	-46,3%
Altri semiduri	220.303	161.233	-26,8%
Pecorino e Fiore Sardo	113.361	59.029	-47,9%
Provolone	63.160	24.557	-61,1%

3 Si fa riferimento, sempre a rilevazioni di Assolatte.

1. L'importanza del Made in Italy per il mercato emiratino

Prodotto	2012	2013	Var
Gorgonzola	40.482	25.565	-36,8%
Formaggi da trasformazione	--	3.125	--
Formaggi fusi	--	1.541	--
Totali	5.021.168	5.367.386	+6,9%

Fonte: Assolatte

L'ISMEA registra un'ulteriore crescita delle esportazioni dei prodotti lattiero-caseari del 28% tra il 2013 e il 2014. L'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare rileva, inoltre, le opportunità di espansione del mercato delle carni. La produzione avicola italiana è, infatti, capace di soddisfare un'espansione della domanda e il mercato emiratino potrebbe rispondere positivamente a strategie di vendita e distribuzione più aggressive. La crescita demografica e il continuo aumento dell'immigrazione dal sub-continente indiano sono delle opportunità, per questo prodotto, che i produttori italiani non devono farsi sfuggire.

La componente nazionalisticamente variegata del Paese (indiani, pakistani, iraniani, palestinesi, somali, egiziani, bengalesi, filippini, ecc...) presuppone anche che la popolazione non abbia delle abitudini alimentari monolitiche, bensì che ce ne siano di diverse.

Non si tratta, questo, di un aspetto di secondo piano ed essere presenti nella distribuzione con i propri prodotti agroalimentari significa essere presenti proprio mentre si "costruiscono" delle nuove abitudini alimentari ed entrare, quindi, a far parte della nuova piramide alimentare di una società che proprio adesso sta per nascere costituirebbe un posizionamento importante.

La pizza, ad esempio, fece il suo ingresso nelle abitudini alimentari americane nel secolo scorso, ed oggi, praticamente quasi un secolo dopo, è uno degli alimenti più consumati negli Stati Uniti.

Buone prospettive di miglioramento sono presenti anche per quanto riguarda tessile e abbigliamento.

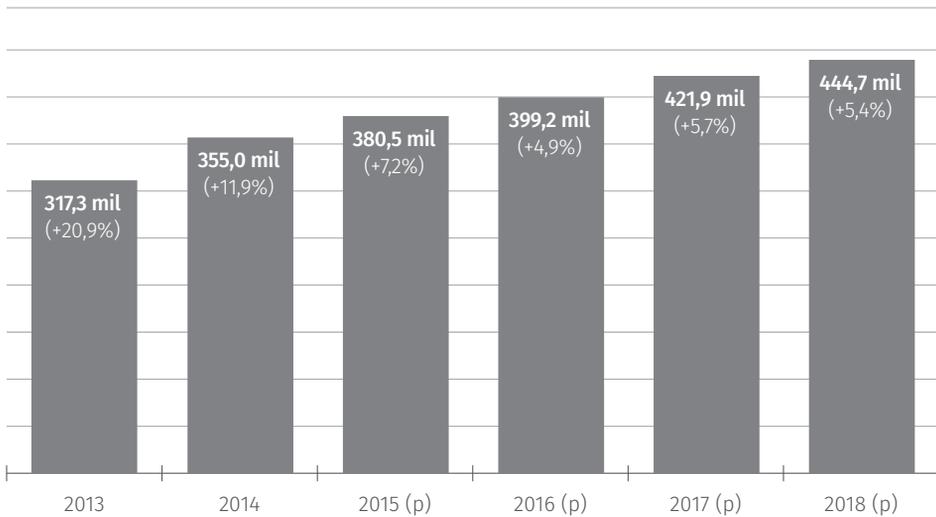
Tuttavia, occorre porre l'accento anche sulle tante insidie e la grossa competizione presente sul mercato, senza considerare le varie differenze culturali che inevitabilmente si ripercuotono sul modo di vestirsi. Su questa

particolare insidia, i nostri stilisti hanno, però, già dimostrato di saper affrontare la sfida della moda islamica.

I centri commerciali e finanziari di Dubai e Abu Dhabi sono nel tempo diventati dei veri e propri templi dello Shopping e la spesa nel settore ha già conosciuto dei vertiginosi aumenti e tutte le grandi marche occidentali sono presenti e visibili nelle neonate realtà distributive.

Di seguito si riportano le stime e le previsioni del gruppo SACE sulle esportazioni italiane di prodotti quali il tessile e l'abbigliamento.

Figura 3. Stime delle esportazioni di tessile-abbigliamento negli Emirati



Fonte: Scheda paese SACE

Le peculiarità e le sfide del settore negli Emirati sono, in ogni caso, uniche; basti pensare che nel Paese vi è un rapporto uomo/donna di 2,2. In particolare alle donne è stato concesso di studiare legge soltanto dal 2008 e la percentuale di popolazione femminile emiratina non straniera che lavora è tuttora esigua. Quest'ultimo dato non è causato da alcuna restrizione normativa ma è bensì frutto della struttura sociale degli Emirati.

Se da una parte, quindi, la moda femminile è condizionata dalla cultura islamica, dall'altra le alte temperature modificano forzatamente l'abbigliamento

1. L'importanza del Made in Italy per il mercato emiratino

maschile. L'uomo d'affari passeggia per Abu Dhabi e Dubai non con il classico completo scuro e cravatta, bensì con colori chiari e abiti in lino.

Proprio quest'anno una casa di moda francese la *Esmod Dubai* ha inaugurato la prima scuola di *Fashion Design* islamica. È un'iniziativa del tutto marginale per avere una rilevanza economica, tuttavia testimonia il bisogno d'innovazione necessario per poter penetrare il mercato della moda del mondo arabo.

L'investitore italiano che vuole penetrare il mercato dell'abbigliamento emiratino deve prendere in considerazione tutte queste peculiarità oltre che difendersi dalla concorrenza internazionale.

2. La posizione italiana negli Emirati Arabi Uniti

Davide del Prete e Silvia Sopranzetti

Fondazione Manlio Masi

2.1. Outlook economico

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono una moderna economia con il decimo PIL pro-capite del mondo (66,000 dollari PPP). Nel 2014, la popolazione degli EAU era di circa 9 milioni, ed è cresciuta di ben 6 milioni di unità dal 2000. Di questi però meno del 20% sono cittadini locali, un dato che fa degli EAU tra i paesi con il più alto tasso migratorio del mondo.

Tutto ciò è stato facilitato dalla strategica posizione geografica, al centro delle principali direttrici est-ovest e dalle abbondanti riserve di combustibili fossili. Nonostante l'importanza delle risorse naturali nel paniere di beni esportati, negli ultimi anni, grazie ad importanti politiche di diversificazione, si è ridotta l'incidenza delle rendite petrolifere sulla quota del PIL da un 60% nel 1980 all'attuale 25%. Si prevede infatti che entro i prossimi 40-60 anni l'industria metallurgica (soprattutto dell'alluminio, dell'acciaio, del ferro) ed il settore tessile saranno capaci di superare le entrate derivanti dal greggio e le esportazioni di gas naturale (CIA World Factbook).

La crisi finanziaria globale del 2009, che ha colpito in particolare il mercato immobiliare dell'emirato di Dubai causando una caduta dei prezzi di oltre il 60%⁴ ha rallentato le prospettive di crescita e spinto il Governo da un lato ad esercitare un più stretto controllo sui progetti a capitale pubblico, dall'altro ad aumentare la liquidità nel settore bancario e sostenere la spesa pubblica per favorire la ripresa.

4 Da allora sono state messe in atto diverse politiche economiche volte a scongiurare ricadute del mercato come l'aumento delle tasse di registro degli immobili, che sono passate dal 2% al 4%, e un maggior controllo sulla concessione dei mutui per evitare speculazioni.

L'economia nazionale ha comunque recentemente ripreso a crescere. Il PIL nel 2014 ha fatto registrare un incremento del 4,6%, mentre per il 2015 si stima una crescita del 3,2% e del 3,6% in media per il periodo 2015-2019 (Economist Intelligence Unit)⁵.

Un importante volano potrà essere l'Expo Universale 2020 di Dubai (vedi Box 1), ma anche i piani economici del governo atti a sviluppare il settore delle infrastrutture, in particolare nella produzione di energia, nei trasporti aerei, terrestri e marittimi, e nelle strutture turistiche, ospedaliere, scolastiche e residenziali.

2.2. Competitività del paese

Secondo le classifiche dell'indice Doing Business, sviluppato della Banca Mondiale per quantificare sinteticamente quanto un paese disponga di un clima favorevole alle aziende, nel 2015 gli Emirati Arabi Uniti si attestavano come il ventiduesimo paese a livello mondiale per competitività, guadagnando tre posizioni rispetto al 2014 anno in cui si collocava al venticinquesimo posto. Rispetto ai paesi dell'area gli EAU ottengono una media dei punteggi, nei dieci sotto indicatori di cui l'indice è composto, molto più alta, arrivando quasi a duplicare la media regionale del Medio Oriente e del Nord-Africa.

Analizzando nello specifico i dieci sotto indici il paese raggiunge il massimo dei punteggi nei valori riguardanti la facilità nell'ottenere permessi edilizi, l'accesso all'elettricità, il sistema di pagamento delle tasse e la tutela della proprietà; buoni risultati per quanto riguarda la facilità di commercio ma risultati meno soddisfacenti per quanto riguarda la facilità di iniziare un'impresa, l'accesso al credito e la protezione degli investimenti di minoranza. Infine, i due settori in cui il paese detiene i peggiori risultati risultano essere l'enforcement dei contratti e la facilità nella risoluzione delle controversie. Bisogna però sottolineare come nel 2015, eccetto per quel che riguarda la facilità nella risoluzione delle

5 Anche il mercato immobiliare è tornato a crescere a ritmi sostenuti. Ne è un esempio la recente costruzione delle Palm Islands, le tre isole artificiali antistanti Dubai, dove i prezzi delle ville partono da 1 milione di euro.

controversie e la facilità nell'iniziare un'impresa, tutti i sotto indici siano non diminuiti rispetto al 2014.

Tabella 1. Rank degli Emirati Arabi Uniti secondo le categorie dell'indice Doing Business

Indicatore	Rank EAU 2015	Rank EAU 2014
Facilità nell' iniziare un'impresa	58	49
Facilità nell'ottenere permessi edilizi	4	4
Accesso all'elettricità	4	4
Tutela della proprietà	4	4
Accesso al credito	89	99
Protezione degli investitori di minoranza	43	102
Pagamento delle tasse	1	1
Facilità di commercio	8	9
Enforcement dei contratti	121	121
Risoluzione delle controversie	92	88

Fonte: World Bank

2.3. Previsioni

La diminuzione del prezzo del petrolio dell'ultimo anno, sta erodendo il margine di surplus fiscale e commerciale che il paese aveva accumulato in passato ma l'impatto negativo è rimasto circoscritto e le aziende del paese non sono ancora state colpite dal fenomeno. Per quel che riguarda l'andamento dei prezzi, nonostante la diminuzione dei prezzi degli immobili, l'aumento degli affitti sta spingendo verso l'alto l'inflazione.

Rispetto ad un tasso di crescita annuo nel 2014 del 4,6%, per il 2015 si attende un tasso di crescita di circa 3,2%, quindi in contrazione rispetto all'anno precedente. Inoltre, visto il probabile perdurare del basso livello del prezzo del petrolio, anche per il 2016 è prevista una ulteriore contrazione delle crescita con stime intorno al 2,5%, per tornare ad accelerare solo nel medio periodo.

Il tasso di disoccupazione, secondo le previsioni, nel 2015 rimarrà stabile intorno al 4,2% per diminuire nel 2016 in conseguenza dei nuovi progetti infrastrutturali pianificati nel paese. L'inflazione invece aumenterà nel 2015 e

EXPO 2020 إكسبو 2020

دبي، الإمارات العربية المتحدة
DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES



Box 1 - EXPO UNIVERSALE 2020 DUBAI

L'Expo 2020 Dubai è programmata nel periodo fra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori, il 71% dei quali proverrà da Paesi diversi da quello ospitante: questo significa che gli EAU dovranno essere pronti ad accogliere oltre 17 milioni di turisti.

Il tema previsto per l'Esposizione è *Connecting Minds, Creating the Future* (collegare le menti, creare il futuro) e su questo è stato recentemente siglato un Memorandum of Understanding tra Expo Milano 2015 e Expo Dubai 2020, per una stretta collaborazione.

Dubai Expo 2020 sorgerà su 438 ettari e sarà articolato in tre padiglioni separati rappresentanti l'opportunità, la sostenibilità e la mobilità con aree innovative e punti di best practices in ogni padiglione. I settori che presenteranno maggiori opportunità per le aziende saranno quelli delle infrastrutture e trasporti, dell'ospitalità e quello dell'energia.

Secondo un recente studio, Dubai stanzerà 43 miliardi di dollari per le infrastrutture di cui circa 10 saranno destinati al miglioramento della mobilità. Verrà infatti costruito per l'Expo un nuovo aeroporto l'Al Marktoum International airport e verranno ammodernati quelli già esistenti a Dubai e Abu Dhabi. Inoltre si costruiranno nuove linee della metropolitana che sarà collegata alla rete ferroviaria in costruzione, arrivando così a coprire non solo il paese ma tutti e sei gli stati del golfo.

Negli ultimi anni il settore del turismo a Dubai sta acquistando una nuova importanza. I flussi turistici connessi all'expo non potranno che aumentare la centralità di questo settore per il paese. Attualmente sono disponibili a Dubai circa 603 hotel, ma sono in costruzione numerose nuove strutture. Si è stimato che per far fronte alle nuove richieste connesse all'Expo sarà necessario stanziare circa 7 miliardi di dollari. Per quanto riguarda il settore delle costruzioni bisogna inoltre ricordare i nuovi progetti residenziali. Fra i tanti progetti il più grande di tutti sarà la costruzione del *Sheikh Mohammed bin Rashid City* il nuovo insediamento urbano che comprenderà un museo degli Universal Studio e un nuovo parco.

La domanda energetica sta aumentando in tutti i paesi del Golfo ed in particolare gli Emirati Arabi Uniti stanno puntando negli ultimi anni sullo sviluppo dell'energia solare; entro il 2017 i paesi del Golfo hanno pianificato di investire 155 miliardi nel settore. Sono già in costruzione tre grandi parchi fotovoltaici che si avvalgono dell'expertise italiano nel settore. Il tema dell'Expo legato alla sostenibilità anche energetica darà nuovo impulso a questo settore.

si stabilizzerà poi nel 2016 visto la probabile diminuzione delle spese abitative a causa della costruzione di nuovi progetti residenziali.

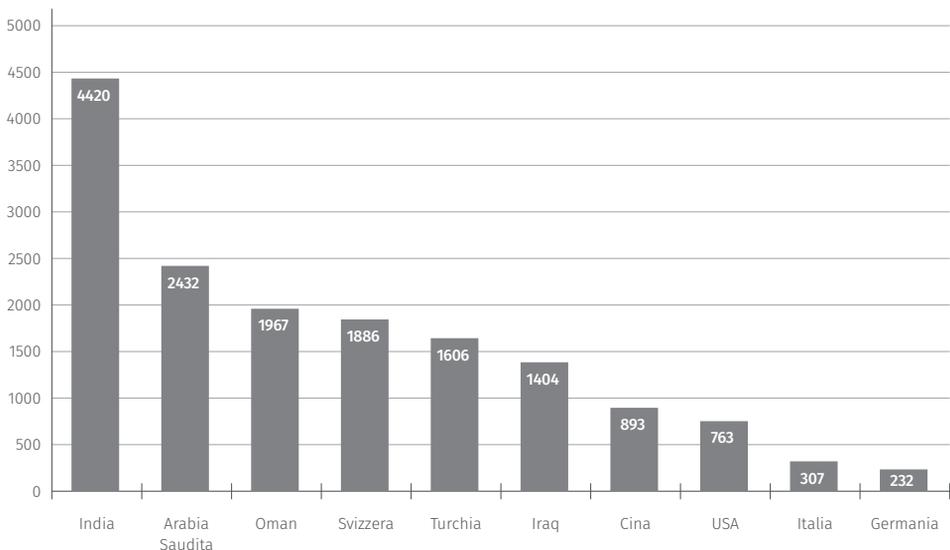
Dato la probabile persistenza del basso costo del petrolio, un graduale consolidamento fiscale sarà necessario per rafforzare la posizione del paese nel medio-lungo periodo.

2.4. Posizione degli EAU nel commercio mondiale

Gli Emirati Arabi Uniti hanno esportato nel 2014 circa 30 miliardi di euro di prodotti non petroliferi (EAU National Bureau of Statistics).

Il principale mercato di sbocco per tali esportazioni è rappresentato dall'India, con 4 miliardi di euro nel 2014 ed una quota del 18% globale, seguito dall'Arabia Saudita e Oman (rispettivamente 10% e 8%). L'Italia si posiziona ventunesima con c.ca 300 milioni di euro, dopo Regno Unito e Olanda tra i *partners* europei ma prima di Germania e Francia (Figura 1).

Figura 1. Principali esportazioni non petrolifere EAU 2014 per paese di destinazione (mln di euro)



Fonte: elaborazione su dati EAU National Bureau of Statistics.

Non sorprende che nel 2014 il paniere dei beni esportati non legati al greggio sia principalmente composto da risorse naturali. Pietre preziose, metalli di base e articoli in gomma rappresentano circa 2/3 di tutte le esportazioni del paese, rispettivamente con 10 miliardi di euro, 7 miliardi e 3 miliardi (Tabella 2).

Tabella 2. *Principali esportazioni non petrolifere EAU 2014 per prodotto*

Prodotto	Percentuale su totale	Valore (mln di euro)
Pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale	0.34	10132
Metalli di base e prodotti in metallo	0.23	6757
Articoli in gomma e materie plastiche e altri	0.09	2606
Apparecchi elettronici	0.06	1809
Prodotti dall'estrazione di minerali	0.06	1793
Alimenti, bevande e tabacco	0.06	1676
Prodotti chimici	0.03	995
Legno, carta e stampa	0.03	864
Veicoli trasporto	0.03	790
Articoli di pietra, mica; ceramica e vetro	0.02	709

Fonte: elaborazione su dati EAU National Bureau of Statistics.

Di conseguenza, nonostante la volontà di diversificare le esportazioni, gli EAU presentano ancora un'importante specializzazione produttiva nelle risorse naturali. La Tabella 3 mostra l'Indice di Balassa delle esportazioni⁶, per il quale un paese ha un vantaggio comparato se il rapporto tra il valore delle sue esportazioni in un determinato settore e quello dello stesso settore a livello globale è maggiore di uno. Nel caso emiratino, infatti gli unici due settori a presentare una specializzazione produttiva alle esportazioni (>1) sono i prodotti petroliferi e la fabbricazione di vetro e pietre ornamentali e da costruzione. Inoltre, grazie alle succitate politiche governative, la fabbricazione di metalli e la fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche presentano un trend crescente con valori rispettivamente pari a 0.94 e 0.59 nell'ultimo anno di rilevazione.

6 Indice di Balassa: $RCA_i = (EXP_i / EXP) / (EXPW_i / EXPW)$. E' noto anche come indice dei vantaggi comparati rivelati (RCA). L'indice può assumere valori tra 0 ed infinito.

Tabella 3. Specializzazione produttiva (indice di Balassa)

Attività economica	
Caccia e pesca	0.27
Fabbricazione di sostanze e prodotti chimici	0.21
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	0.43
Calzature	0.06
Fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati	3.42
Pelli, pellame e accessori	0.08
Fabbricazione di macchinari ed apparecchi elettronici	0.24
Fabbricazione di metalli di base e lavorazione di prodotti in metallo	0.94
Attività estrattiva	0.27
Fabbricazioni n.c.a.	0.16
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	0.59
Fabbricazione di vetro e pietre ornamentali e da costruzione	3.74
Industrie tessili e abbigliamento	0.16
Trasporto e magazzino	0.17
Agricoltura e silvicoltura	0.58
Industria del legno, della carta e stampa	0.27

Fonte: elaborazione su dati WITS (classificazione SITC Rev. 2)

2.5. Interscambio commerciale Italia-EAU

Gli Emirati Arabi Uniti sono il principale partner commerciale dell'Italia nelle regioni del Medio Oriente e Nord Africa, seguiti rispettivamente da Arabia Saudita, Algeria, Tunisia ed Egitto.

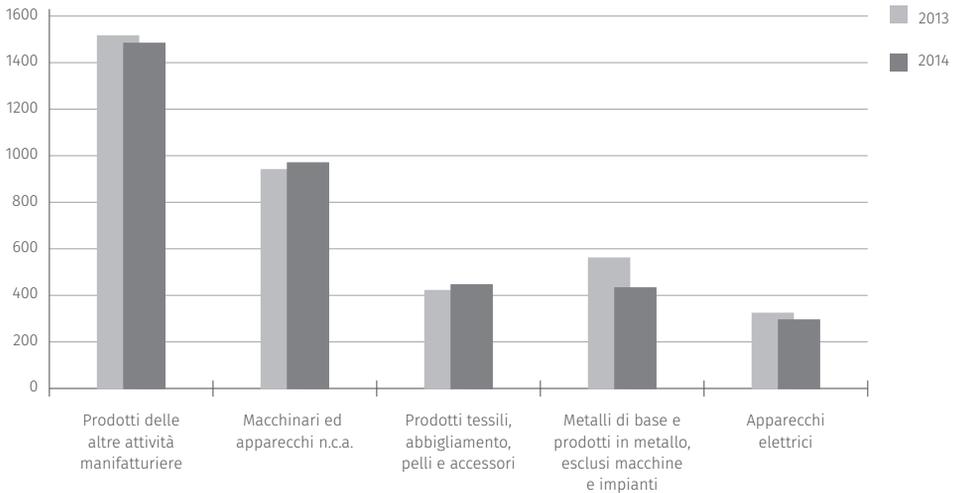
Nel 2014, il totale delle esportazioni italiane è di 5,3 miliardi di euro, un valore in linea con quello dell'anno precedente. Tale dato conferma, comunque, anche per il 2014, gli EAU quale primo mercato di sbocco per i nostri prodotti verso l'intero mondo arabo. La Figura 2 mostra le esportazioni per i primi cinque settori economici (in valore), rivelando una netta propensione per i Prodotti delle altre attività manifatturiere (che comprendono fabbricazione di gioielleria e pietre preziose, strumenti musicali, articoli sportivi etc.) ed i

Macchinari ed apparecchi n.c.a., rispettivamente primo e secondo settore con 1,5 miliardi di euro e 954 milioni.

Più marcato invece, è risultato il calo delle importazioni dagli EAU, che nel 2014 hanno registrato un decremento del 51,8%, con un valore di 628 milioni di Euro, rispetto alla cifra record di 1,3 miliardi del 2013 (quando si era però manifestato un picco nella voce imbarcazioni e navi: oltre 575 milioni di Euro, derivanti probabilmente da movimentazioni di transito o partite di giro). La Figura 3 conferma i Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchine e impianti) e i prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere quali settori principali, rispettivamente con 279 milioni di euro e 104 milioni di euro di import.

Nel complesso, la bilancia commerciale risulta nettamente in favore dell'Italia, con un saldo positivo di quasi 4,7 miliardi di Euro, un dato in aumento rispetto ai 4,2 miliardi di euro del 2013.

Figura 2. Esportazioni italiane verso EAU per settore economico (mln di euro)

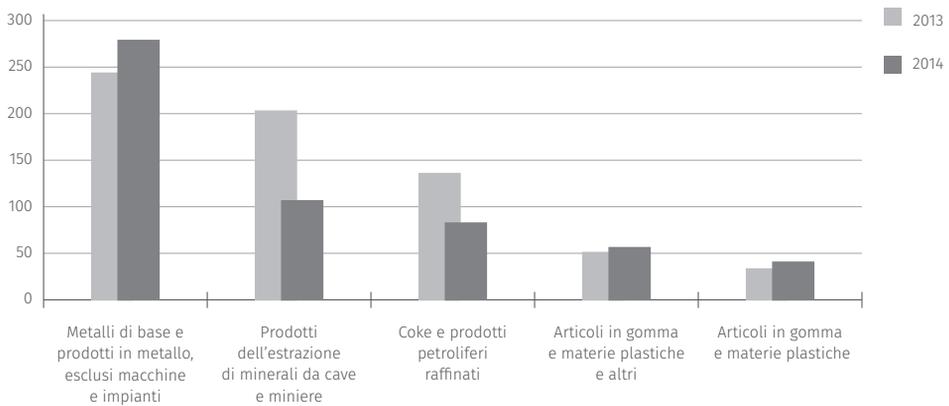


Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Nella prima metà del 2015 si è registrato inoltre un andamento positivo nell'interscambio, con un incremento del 14,2% delle esportazioni (2,99 miliardi di euro contro i 2,63 miliardi dello stesso periodo del 2014), e del 71,6% delle importazioni (472 milioni di euro contro i 275 di gennaio-giugno 2014). Nel

2015 sono ancora i prodotti delle altre industrie manifatturiere e macchinari e apparecchiature n.c.a., a farla da padrone sul lato dell'export. Per quanto riguarda l'import si registra un importante balzo in avanti del carbone e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio, che in soli 6 mesi ha già quasi raddoppiato il valore dell'intero 2014 (138 milioni di euro contro gli 80 per il 2014).

Figura 3. Importazioni italiane da EAU per settore economico (mln di euro)



Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Ad un maggior livello di dettaglio, tra le voci merceologiche che maggiormente hanno contribuito al mantenimento dell'alto livello del nostro export verso gli EAU si confermano gli ormai tradizionali articoli di gioielleria e metalli preziosi (1,2 miliardi di Euro nel 2014), i prodotti petroliferi raffinati (280 milioni), altri rubinetti e valvole (184 milioni) e gli autoveicoli (159 milioni). Tutti questi prodotti presentano una crescita sostenuta negli ultimi anni, a testimonianza di una forte dinamicità del paese. Sul fronte delle importazioni invece, la voce principale risulta quella dell'alluminio (202 milioni), seguita dal petrolio greggio (103 milioni) (Tabella 4).

Tabella 4. Esportazioni ed importazioni per prodotto 2012-2014 (mln di euro)

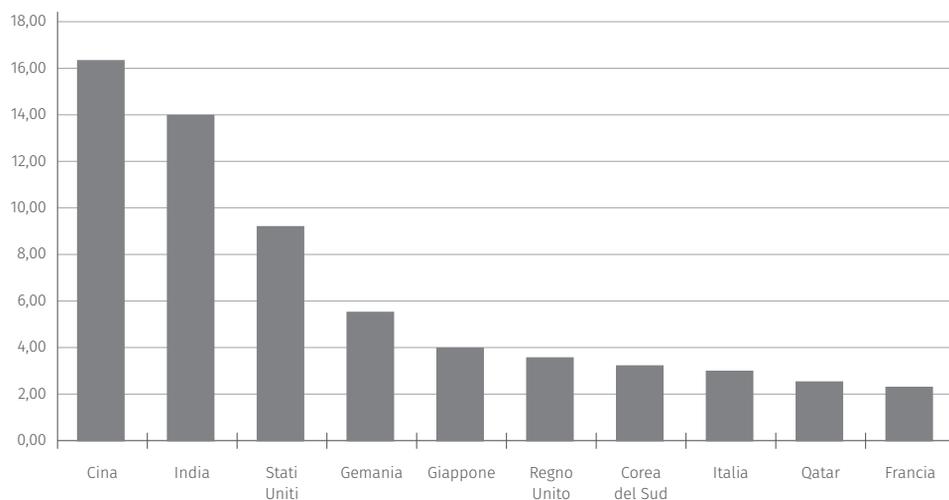
Prodotto	2012	2013	2014
ESPORTAZIONI			
Oggetti di gioielleria e oreficeria	946	1239	1197
Prodotti petroliferi raffinati	526	292	282
Altri rubinetti e valvole	331	199	184
Autoveicoli	94	103	159
Altri mobili	111	125	127
Calzature	87	103	124
Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori	275	187	119
Prodotti per toilette: profumi, cosmetici, saponi	77	97	118
IMPORTAZIONI			
Alluminio	188	201	201
Petrolio greggio	54	201	103
Prodotti petroliferi raffinati	167	132	79
Metalli preziosi e relativi semilavorati	20	5	43
Lastre, fogli, tubi e profilati in materie plastiche	48	37	40
Altri prodotti in metallo n.c.a.	27	32	29
Rifiuti solidi non pericolosi	15	9	19
Componenti elettronici	88	7	12

Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

L'Italia nel 2014, con una quota del 2.9% globale, si posiziona all'ottavo posto in assoluto tra i paesi fornitori degli EAU e terzo tra i partners europei, dietro Germania e Regno Unito (Figura 4). Tuttavia, come mostra la Tabella 5 il trend è decrescente; l'Italia sta perdendo quote di mercato a favore di concorrenti ben più dinamici, quali Cina e India che in totale rappresentato circa il 30% del mercato emiratino.

2. La posizione italiana negli Emirati Arabi Uniti

Figura 4. Quote di mercato nel 2014 per paesi selezionati



Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Tabella 5. Quote di mercato 2012-2014

Paese	2012	2013	2014
Cina	13.65	14.55	16.35
India	16.86	13.92	13.90
Stati Uniti	10.42	10.65	9.26
Germania	5.11	5.09	5.50
Giappone	4.14	3.70	3.98
Regno Unito	3.03	5.91	3.59
Corea del Sud	3.17	2.50	3.02
Italia	3.18	3.15	2.89
Qatar	2.75	2.54	2.60
Francia	2.13	2.38	2.26

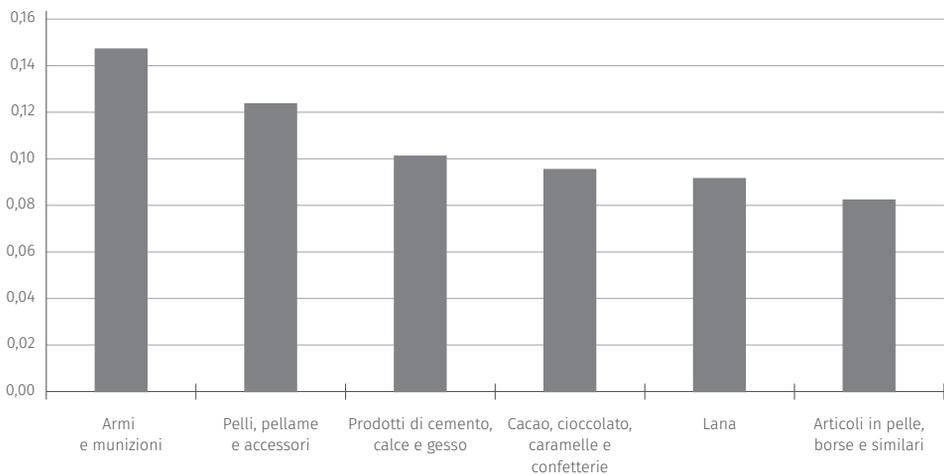
Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

La quota di mercato italiana di circa 3%, può essere suddivisa tra i vari settori per il 2014. La Figura 5 mostra le quote di mercato per i primi 6 settori per importanza. Armi e munizioni e pelli assicurano quote di mercato emiratine pari a circa il 15%, anche se in valore rappresentano solo il 14° e 62° su 97

settori, rispettivamente con circa 75 milioni e 2 milioni di euro. I successivi sono i settori del cemento (10%), cacao e simili (10%), lana (9%) e articoli in pelle (8%).

Ad ogni modo è importante avere un'analisi settoriale comparativa con gli altri concorrenti. La Tabella 6 riporta quattro settori esemplificativi del *Made in Italy*. Se negli articoli in pelle (8%) l'Italia è seconda solo a Cina (54%) e Francia (14%), nel settore agroalimentare (ad es. frutta e ortaggi) la quota di mercato italiana è del 6%, dietro a Cina, Thailandia, USA, Spagna e Olanda. Per quanto riguarda gli oggetti di gioielleria ed oreficeria, che sono la prima voce dell'*export* italiano negli EAU, l'Italia ha una quota di mercato del 5%. Infine anche nel settore delle macchine e dispositivi meccanici, l'Italia figura tra i primi sette paesi.

Figura 5. Quote di mercato italiane per settori nel 2014



Fonte: elaborazione su dati UN-COMTRADE.

Tabella 6. Confronto quote di mercato nel 2014 per settori e paesi selezionati

Frutta e ortaggi		Articoli in pelle e altri	
Cina	0.12	Cina	0.54
Tailandia	0.11	Francia	0.14
USA	0.10	Italia	0.08
Spagna	0.08	India	0.07
Olanda	0.07	Hong Kong	0.04
Italia	0.06	Germania	0.02
Egitto	0.06	USA	0.02
Oggetti gioielleria ed oreficeria		Macchine, dispositivi mecc. e parti	
India	0.33	Cina	0.24
Svizzera	0.11	Regno Unito	0.13
Hong Kong	0.09	USA	0.11
Belgio	0.09	Germania	0.07
Turchia	0.06	Giappone	0.05
Italia	0.05	Korea	0.05
Singapore	0.05	Italia	0.05

Fonte: elaborazione su dati UN-COMTRADE.

2.6. Investimenti diretti esteri dagli Emirati Arabi Uniti in Italia

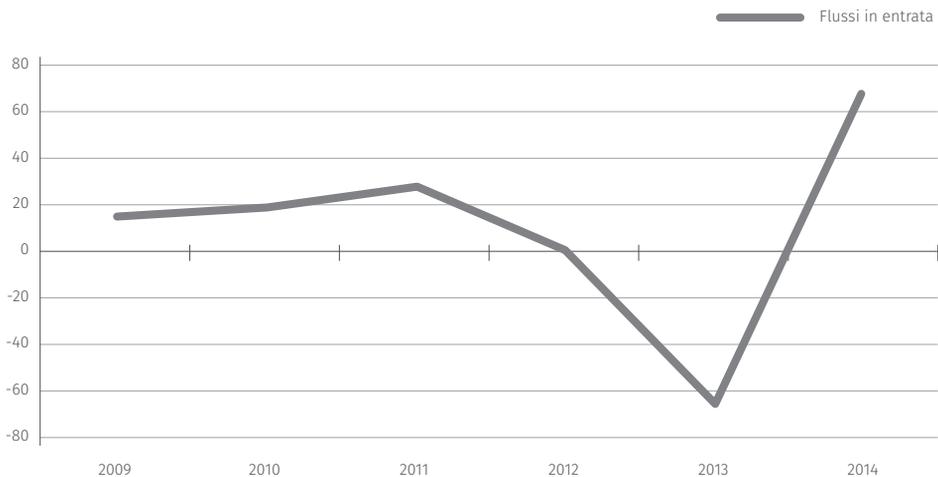
Gli investimenti diretti esteri degli EAU verso il mondo per il 2014 toccano i 67 miliardi di dollari. I settori maggiormente coinvolti sono: intermediazione finanziaria ed assicurazioni 29%, ingrosso e dettaglio 14%, trasporti e logistica 5%, estrattivo 2,8%, acqua ed elettricità 2,2%, agricoltura 0,2%, turismo 0,1%. Il totale degli investimenti dagli Emirati Arabi all'estero, accumulato negli ultimi 10 anni, è stimato in circa 217 miliardi di dollari, cifra che colloca il paese tra i principali investitori mondiali. Di questa, almeno la metà è gestita dal fondo sovrano di Abu Dhabi ovvero l'*Abu Dhabi Investment Authority*.

Pur essendo molto presenti come investitori nei principali mercati, i flussi di investimenti diretti esteri degli Emirati Arabi verso l'Italia risultano inferiori alle possibilità presenti tra i due paesi.

Osservando la Figura 6 possiamo notare come, dal 2009 al 2011 i flussi siano rimasti pressoché stabili per poi calare drasticamente a seguito delle difficoltà del comparto immobiliare di Dubai e della crisi debitoria della *holding* pubblica *Dubai World*, e infine riprendere dal 2013.

Come è possibile notare dal grafico, a partire dallo scorso anno si è però registrato un cambiamento di tendenza ed un rinnovato interesse da parte degli Emirati Arabi Uniti per le opportunità di investimento in Italia. Tra le più significative transazioni tra i due paesi possiamo citare la compagnia di bandiera di *Abu Dhabi Etihad Airways*, che ha acquisito il controllo del 49% di Alitalia (con un investimento di circa 560 milioni di Euro) e il fondo di investimento di Abu Dhabi *Mubadala* che ha acquisito il controllo di Piaggio Aero (operazione da circa 100 milioni di Euro). A seguito della positiva conclusione della trattativa Alitalia-Etihad, l'*Abu Dhabi Investment Authority* ha inoltre manifestato un nuovo interesse per le opportunità di investimento offerte dall'Italia nei settori finanziario, delle infrastrutturale ed immobiliare.

Figura 6. Investimenti diretti dagli Emirati Arabi Uniti all'Italia



Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Per quanto riguarda le caratteristiche delle imprese controllate dagli EAU in Italia possiamo osservare come il numero delle imprese presenti sul mercato italiano, il numero degli addetti in queste imprese ed il fatturato complessivo presentino un trend positivo. Il fatturato medio per impresa invece presenta un

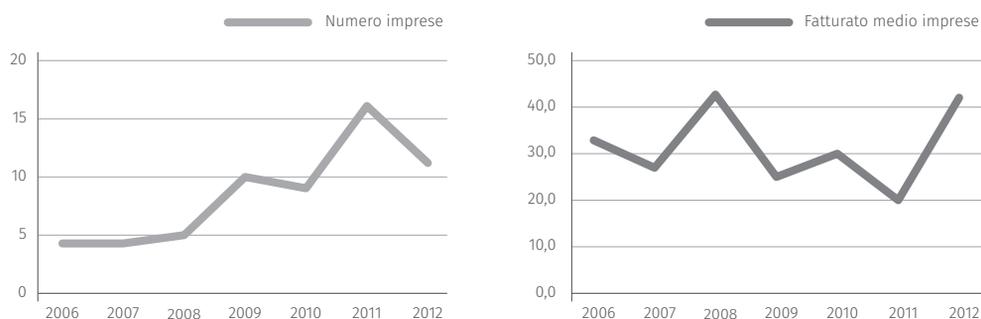
trend più altalenante, in forte contrazione tra il 2009 e il 2011 per poi ritornare a crescere nel 2012 (Tabella 7 e Figura 7).

Tabella 7. Attività delle imprese a controllo degli Emirati Arabi Uniti residenti in Italia

Attività delle imprese a controllo estero residenti in Italia							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Numero di imprese	4	4	5	10	9	16	11
Numero di addetti	126	140	414	505	497	615	716
Fatturato (mln di euro)	129	107	223	228	269	333	462
Fatturato medio per impresa (mln di euro)	32.3	26.8	44.6	22.8	29.9	20.8	42.0

Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Figura 7. Imprese a controllo degli EAU residenti in Italia (numero e fatturato medio)



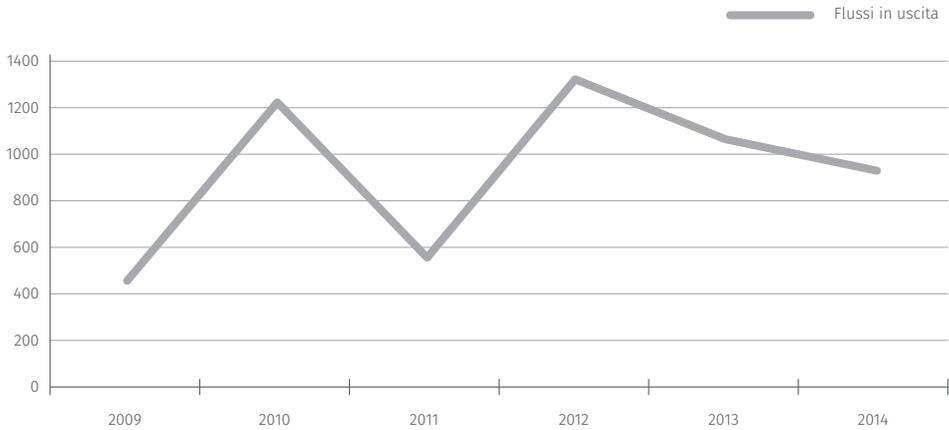
Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

2.7. Investimenti diretti esteri dall'Italia agli Emirati Arabi Uniti

Gli investimenti diretti esteri verso gli Emirati Arabi Uniti hanno una notevole consistenza ed in totale ammontano a 56 miliardi di dollari per il 2013.

Per quel che riguarda i flussi di investimenti diretti italiani negli Emirati Arabi Uniti possiamo osservare un andamento piuttosto discontinuo, decrescente nel 2011 per poi tornare a crescere nel 2012 e stabilizzarsi tra il 2013 ed il 2014 (Figura 8).

Figura 8. Investimenti diretti esteri dall'Italia verso gli Emirati Arabi Uniti



Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Le imprese degli Emirati Arabi Uniti a controllo italiano alla fine del 2012, secondo i dati ISTAT, sono 113 con 4176 dipendenti ed un fatturato di circa 1207 milioni di euro.

Il numero delle imprese presenta tra il 2007 ed il 2012 un trend stabilmente positivo mentre il fatturato medio delle stesse, presenta dopo il 2009 una significativa contrazione a seguito del peggioramento della situazione economica mondiale (Tabella 8 e Figura 9).

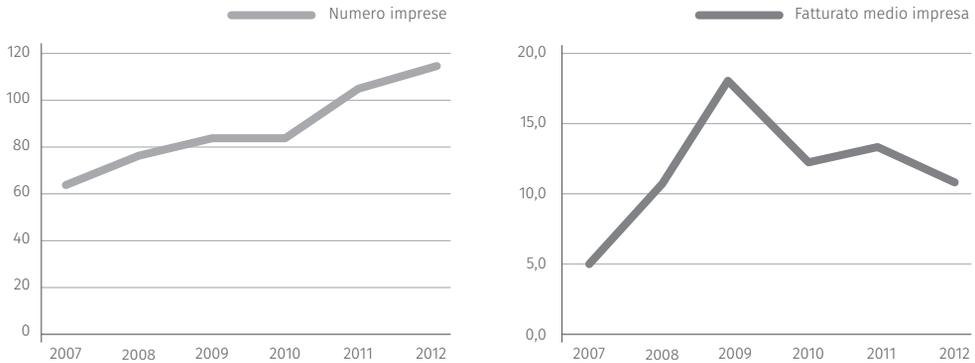
Tabella 8. Attività delle imprese a controllo italiano residenti negli Emirati Arabi Uniti

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Numero di imprese	62	77	86	86	109	113
Numero di addetti	901	2372	3044	4333	2124	4176
Fatturato (mln di euro)	302	847	1536	1076	1503	1207
Fatturato medio per impresa (mln di euro)	4.9	11.0	17.9	12.5	13.8	10.7

Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

2. La posizione italiana negli Emirati Arabi Uniti

Figura 9. Imprese a controllo italiano residenti negli Emirati Arabi Uniti



Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Possiamo inoltre notare dalla tabella 9 una significativa percentuale, intorno al 30% per numero delle imprese, di partecipazioni superiori al 10% non effettuate ai fini di controllo. Aggiungendo anche queste imprese alle precedenti 113, le imprese negli Emirati Arabi Uniti che ricevono investimenti italiani, salgono a 164 con un fatturato pari a 257 milioni di euro.

Tabella 9. Partecipazioni totali e di controllo

	Imprese	% sul totale	Addetti	% sul totale	Fatturato	% sul totale
Partecipazioni di controllo	113	70.3	4176	76.2	1207	75.3
Partecipazioni totali	164		6362		2572	

Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Considerando solo le partecipazioni di controllo per il 2012 possiamo osservare come la maggior parte si concentri nei servizi: circa il 65% del totale. In particolare, il settore all'interno dei servizi con il maggior numero di imprese risulta essere il commercio all'ingrosso. Per ciò che concerne l'industria possiamo osservare come il settore in cui si concentrano il maggior numero di imprese sia quello delle costruzioni (Tabella 10).

Il settore industriale con 39 imprese rappresenta l'80% dell'occupazione totale ma solo il 22% circa del fatturato di tutte le imprese. Al suo interno le costruzioni rappresentano oltre il 50% del fatturato ed il 70% circa degli

addetti. Seconde per fatturato le imprese nel settore della fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata.

I servizi rappresentano solo il 19% degli addetti totali ma circa l'80% del fatturato complessivo.

Nei servizi oltre il 70% del fatturato è rappresentato dalle attività professionali, scientifiche e tecniche seguite dal commercio all'ingrosso con circa il 21% del totale. Questo risultato può essere spiegato dalla presenza tra le attività professionali, scientifiche e tecniche delle attività immobiliari.

Tabella 10. Numero imprese a controllo italiano per settore

Settori	N. imprese
Estrazione di minerali da cave e miniere	1
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio; Fabbricazione di carta	1
Fabbricazione di prodotti chimici	2
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	1
Fabbricazione di altri prodotti della lavoraz. di minerali non metalliferi	5
Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	2
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	1
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca	4
Riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	1
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	3
Costruzioni	17
Industria	39
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	35
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	2
Servizi di informazione e comunicazione	7
Attività finanziarie e assicurative	9
Attività professionali, scientifiche e tecniche	20
Istruzione, sanità e assistenza sociale, attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento, altre attività di servizi	1
Servizi	74
Totale	113

Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Per quanto concerne la dimensione delle aziende controllate possiamo osservare che circa il 43% del totale delle imprese è rappresentato da imprese piccole, queste però, considerando il fatturato, rappresentano solo il 22% del totale. Il 50% del totale per il fatturato è rappresentato dalle imprese medie (Tabella 11).

Tabella 11. *Imprese per classe dimensionale*

	Imprese	Fatturato
Grandi	35%	28%
Medie	20%	50%
Piccole	43%	22%

Fonte: elaborazione su dati ISTAT-ICE.

Analizzando la classe dimensionale delle imprese per settore di appartenenza notiamo per quanto riguarda l'industria una prevalenza di imprese piccole seguite dalle imprese grandi e solo alcune medie. Più in dettaglio, per disaggregazione merceologica, il settore delle costruzioni si caratterizza per la presenza di grandi imprese mentre il settore dei farmaceutici, del tabacco e dell'industria del legno presentano una predominanza di imprese piccole. I servizi nel loro complesso presentano una struttura più differenziata con una più uniforme distribuzione di imprese piccole, medie e grandi. Il settore delle attività professionali, scientifiche e tecniche che come ricordiamo comprende le attività immobiliari, è caratterizzato da grandi imprese mentre il commercio al dettaglio e i servizi postali presentano una predominanza di imprese medio-piccole.

2.8. Settori con maggiori potenzialità per l'Italia

Tra i settori a maggior potenzialità di crescita per l'*export* italiano possiamo includere i prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature; le costruzioni; i prodotti alimentari; gli articoli di abbigliamento; i mobili; i servizi di alloggio e ristorazione e il settore dell'energia elettrica e gas.

La produzione di oreficeria e gioielleria, si conferma il primo prodotto esportato dell'Italia negli EAU, con una crescita della domanda pari all'11% nel 2013 e

13% nel 2014. Questo settore, infatti, potrà beneficiare anche nei prossimi anni di un elevato livello di reddito del paese. Inoltre la forte presenza di flussi turistici d'élite rende il mercato di Dubai il principale mercato per i paesi arabi del settore. Per quanto riguarda i prodotti alimentari gli Emirati Arabi, per ragioni geografiche, importano circa il 90% dei consumi del paese. Questo scenario presenta notevoli opportunità per le imprese italiane specialmente quelle posizionate nella fascia ad alto livello qualitativo. La presenza inoltre di numerosi hotel e ristoranti di lusso ha portato ad un'ulteriore crescita della domanda di beni alimentari. In termini di quote di importazione, il principale prodotto alimentare finito italiano importato è rappresentato dalla pasta. Altri prodotti italiani largamente importati sono i formaggi, olio di oliva, caffè, dolci e prodotti da forno. L'*export* di prodotti alimentari italiani nel 2014 è in aumento del 6,1% rispetto al 2013; l'*export* di bevande è aumentato del 20,6% rispetto all'anno precedente.

Il settore dell'abbigliamento negli Emirati Arabi è in pieno sviluppo ed i principali marchi italiani sono presenti nel paese anche con negozi monomarca. Nel 2014 l'*export* italiano di articoli di abbigliamento (anche in pelle e pelliccia) ammonta a Euro 197 milioni, mentre nello stesso anno l'Italia ha esportato calzature negli EAU per Euro 87,3 milioni.

Il settore dei mobili negli EAU è strettamente legato a quello delle costruzioni che ha recentemente ripreso a crescere sia per quanto riguarda il settore residenziale che quello non residenziale, solo a Dubai, nella prima metà del 2013, i comparti dell'immobiliare e delle costruzioni hanno contribuito per il 21% alla crescita del PIL del paese. La domanda di mobili italiani è in costante crescita, nel 2014, rispetto all'anno precedente, le esportazioni di mobili sono aumentate dell' 8.5%.

I servizi di alloggio e ristorazione, settore già centrale nell'economia del paese con un tasso di crescita annuo di circa il 7%, settore a maggiore crescita del paese, sono destinati a crescere in vista dell'Expo 2020 che si terrà negli Emirati Arabi Uniti.

Negli ultimi anni, negli Emirati Arabi si è osservato un incremento della domanda di gas di circa il 5% su base annua. L'incremento della domanda è causato sia dall' aumentata capacità produttiva che dall'aumento del tenore di vita medio. La presenza di ingenti quantitativi di petrolio e gas naturale rendono questo settore centrale per lo sviluppo del paese.

3. I Rapporti commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti

Andrea Rampa

Fondazione Nazionale dei Commercialisti

Gli Emirati Arabi Uniti rappresentano il nostro principale partner nel mondo arabo, il volume delle esportazioni negli EAU supera ormai i 5 miliardi di euro, 5.316 milioni nel 2014⁷, 5.508 milioni nel 2013 con un saldo positivo di 4.208 milioni.

I rapporti commerciali sono ripresi velocemente dopo la recente crisi immobiliare che ha interessato Dubai nel biennio 2009/2010. Il declino infatti non è proseguito nel tempo e non ha avuto danni economici di lungo periodo. L'Italia, secondo *l'Observatory of Economic Complexity*, è l'ottavo partner commerciale emiratino per quanto riguarda le importazioni, il terzo tra gli europei (dopo Germania e Regno Unito), mentre è il ventiquattresimo per le esportazioni; testimoniando il saldo marcatamente positivo della bilancia commerciale tra i due Paesi.

La bilancia commerciale tra Italia ed Emirati è positiva per 4,2 miliardi di euro nel 2013 e 4,6 nel 2014⁸ (dati ISTAT, Report ICE 2015); i dati normalizzati sono 61,8% nel 2013 e 78,9% nel 2014.

Cina, India e Giappone sono i principali partner dell'Emirato che commercia con il resto del mondo soprattutto beni di consumo lussuoso, oro e materiali ad alto contenuto tecnologico, computer, automobili e pneumatici.

I prodotti maggiormente esportati, dall'Italia, sono quelli relativi alla oreficeria-gioielleria, che del resto è il prodotto più importato in assoluto dagli Emirati Arabi. Sempre secondo *l'Observer Economic of Complexity*, nel 2012 (ultimo dato disponibile), gli EAU hanno importato più di 17,3 mld US\$ di gioielli cioè più del 10% delle sue esportazioni totali (10,54%).

7 Dato ancora stimato, rapporto ISTAT.

8 Dato atteso.

L'Italia è riuscita ad agguantare più del 6% di questa gigantesca torta. La nostra economia, tuttavia riesce ad esportare anche macchinari industriali, meccanica, elettronica e elettronica-elettromeccanica. Le prospettive di crescita futura sono considerevoli, soprattutto in relazione alla crescita macroeconomica che sta conoscendo il paese (+4,5% del PIL nell'ultimo anno).

Tra i prodotti maggiormente importati c'è anche l'oro, negli Emirati ne è stato importato per un valore di 9.660,64 mld US\$ (5,56% del totale delle importazioni). Le altre merci principali d'importazioni sono: Petrolio raffinato, 9.995,89 mld US\$ (5,74%); Automobili, 9.025,68 mld US\$ (5,20%); Materiali per le telecomunicazioni, 6.642,05 mld US\$ (3,83%); Computer, 6.169,54 mld US\$ (3,55%); Aerei, elicotteri e/o veicoli spaziali, 4.363,93 mld US\$ (2,51%); Turbine per il gas, 2.697,05 mld US\$ (1,55%); Diamanti, 1.926,71 mld US\$ (1,11%); Pneumatici, 1.818,10 mld US\$ (1,05%).

Per quanto riguarda il petrolio, gli Emirati nel 2012, hanno esportato 74.195,29 mld US\$ di greggio e 21.319,56 mld US\$ di raffinato; mentre come elencato precedentemente, le importazioni di raffinato sono state meno di diecimila miliardi di dollari americani. Ulteriore dato rilevante riguarda le esportazioni di gas: 11.817,38 mld US\$ nel 2012.

Gli idrocarburi sono una grossa fonte di ricchezza per gli EAU e la vertiginosa discesa del prezzo del greggio (avvenuta dopo il 2012) non ha inciso più di tanto, di sicuro meno che per altri concorrenti. I proventi del petrolio vengono "messi in cassa" per mezzo di dieci fondi sovrani⁹.

Di seguito il dettaglio dei principali rapporti commerciali degli EAU con il resto del mondo. La tabella 1, mostra l'origine delle importazioni degli Emirati Arabi Uniti; mentre la tabella 2 la destinazione delle esportazioni.

Spiccano i rapporti commerciali con i paesi del continente asiatico e si può osservare la forte capacità commerciale della Germania che riesce a collocarsi come esportatore leader tra i Paesi dell'Unione Europea.

9 Dossier Fondi Sovrani. Ambasciata Italiana degli Emirati Arabi Uniti.

3. I Rapporti commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti

Tabella 1. Origine delle importazioni degli Emirati Arabi Uniti (dati 2012)

#	Paese	Mil US\$	%	#	Paese	Mil US\$	%
1	India	31.611,33	18,38	26	Pakistan	1.077,48	0,62
2	Cina	29.120,16	16,77	27	Russia	1.015,78	0,59
3	Germania	12.250,85	7,06	28	Sud-Africa	1.004,54	0,58
4	Stati Uniti	10.669,62	6,15	29	Canada	972,15	0,56
5	Giappone	8.729,00	5,03	30	Svezia	737,24	0,42
6	Turchia	8.113,53	4,67	31	Austria	682,38	0,39
7	Regno Unito	7.896,22	4,55	32	Rep. Ceca	623,88	0,36
8	Italia	6.982,59	4,02	33	Egitto	616,76	0,34
9	Korea del Sud	6.860,94	3,95	34	Grecia	597,99	0,29
10	Francia	4.048,34	2,33	35	Nuova Zelanda	494,91	0,28
11	Malesia	3.877,93	1,95	36	Zimbabwe	481,91	0,28
12	Svizzera	3.377,42	1,79	37	Irlanda	479,97	0,28
13	Honk Kong	3.101,41	1,72	38	Polonia	439,91	0,25
14	Paesi Bassi	2.986,83	1,39	39	Messico	422,89	0,24
15	Brasile	2.410,89	1,39	40	Ucraina	413,97	0,24
16	Singapore	2.178,99	1,26	41	Danimarca	372,67	0,21
17	Spagna	1.937,58	1,12	42	Libano	346,73	0,20
18	Oman	1.853,31	1,07	43	Giordania	316,00	0,18
19	Sudan	1.688,95	0,97	44	Finlandia	296,75	0,17
20	Belgio e Lussemburgo	1.645,08	0,95	45	Norvegia	296,30	0,17
21	Ghana	1.637,54	0,94	46	Argentina	277,24	0,16
22	Indonesia	1.618,96	0,93	47	Romania	261,47	0,15
23	Thailandia	1.342,58	0,77	48	Sri Lanka	222,42	0,13
24	Australia	1.297,40	0,75	49	Filippine	220,19	0,13
25	Ungheria	1.180,68	0,68	50	Bulgaria	201,75	0,12

Fonte: Observatory of Economic Complexity

Si può osservare dal dettaglio che le nostre esportazioni sono più robuste di quelle francesi anche se bisogna considerare che in prodotti cui siamo direttamente concorrenti (ad esempio: formaggi, vino e profumi) gli esportatori transalpini fanno meglio di noi. Quasi assenti, invece, esportazioni francesi negli Emirati di prodotti di gioielleria.

Gli EAU mostrano una bilancia commerciale negativa, tuttavia essa appare tutt'altro che sproporzionata. Come è noto, il paese arabico è un grande possessore di materie prime e risorse naturali e questo potrebbe suggerire un segno meno della bilancia commerciale molto marcato. Facendo fede ai dati del 2012 dell'Observator Economic of Complexity, invece, ai 174 mila miliardi di dollari americani d'importazioni, corrispondono 161 mila miliardi di US\$ di esportazioni. Il saldo commerciale è quindi negativo di 13 mila miliardi di US\$. Di seguito il dettaglio delle destinazioni delle esportazioni emiratine.

Tabella 2. Destinazione delle esportazioni degli Emirati Arabi Uniti (dati 2012)

#	Paese	Mil US\$	%	#	Paese	Mil US\$	%
1	Giappone	38.384,75	23,89	26	Nigeria	656,51	0,41
2	India	33.460,22	20,82	27	Mauritania	634,75	0,40
3	Singapore	13.567,79	8,44	28	Svizzera	584,83	0,36
4	Korea del Sud	13.365,55	8,31	29	Giordania	563,36	0,35
5	Cina	9.547,86	5,94	30	Marocco	474,04	0,30
6	Pakistan	6.580,19	4,10	31	Uganda	422,45	0,26
7	Oman	6.308,19	3,93	32	Monzambico	417,21	0,26
8	Malesia	3.746,49	2,33	33	Libano	407,69	0,25
9	Turchia	3.746,49	2,23	34	Maldive	403,56	0,25
10	Hong Kong	3.345,93	2,08	35	Madagascar	356,83	0,22
11	Australia	2.739,18	1,70	36	Sudan	349,32	0,22
12	Filippine	1.728,69	1,08	37	Ghana	347,84	0,22
13	Regno Unito	1.610,88	1,00	38	Belgio e Lussemburgo	307,22	0,19
14	Indonesia	1.576,21	0,98	39	Spagna	278,87	0,17
15	Francia	1.356,92	0,84	40	Brasile	276,86	0,17
16	Sri Lanka	1.191,93	0,74	41	Etiopia	261,08	0,16
17	Sud-Africa	1.104,15	0,69	42	Algeria	260,31	0,16
18	Stati Uniti	1.053,35	0,66	43	Russia	251,80	0,16
19	Yemen	1.034,34	0,64	44	Nuova Zelanda	236,57	0,15
20	Paesi Bassi	1.026,76	0,64	45	Danimarca	235,71	0,15
21	Thailandia	994,07	0,62	46	Messico	169,07	0,11
22	Tanzania	968,43	0,60	47	Georgia	160,97	0,10
23	Germania	887,79	0,55	48	Austria	149,29	0,09
24	Italia	791,79	0,49	49	Vietnam	145,15	0,09
25	Egitto	707,04	0,44	50	Ruanda	114,96	0,07

Fonte: Observatory of Economic Complexity

3. I Rapporti commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti

Analizzando il dettaglio, occorre precisare che le esportazioni emiratine dirette verso il Giappone sono quasi esclusivamente di idrocarburi e alluminio grezzo, mentre in India esporta anche oro, gioielli e diamanti.

Come già argomentato, il *Made in Italy* è già particolarmente apprezzato nel Paese. Nel prosieguo ci soffermeremo sui prodotti che rappresentano il meglio dell'*export* italiano negli Emirati e sulle prospettive future e le peculiarità dei singoli mercati.

Di seguito si riporta il dettaglio delle esportazioni italiane (dati ufficiali) verso gli Emirati Arabi Uniti. Le rilevazioni UNCTAD (riportante nella tabella 3) sono sicuramente le più attendibili, tuttavia tale dataset non fornisce rilevazioni su alcuni prodotti come gioielli e petrolio raffinato che secondo l'*Observer Economic of Complexity*, nel 2012, sono stati i due prodotti maggiormente esportati dall'Italia agli Emirati. Rispettivamente, 1.213,72 US\$ di gioielli e 676,30 US\$ di petrolio raffinato¹⁰.

Tabella 3. Export ITA -> EAU: Merci in milioni di Euro (dati 2012)

Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	4.757,31
Prodotti delle miniere e delle cave	12.506,08
Prodotti alimentari	2.353,15
Bevande	235,94
Tabacco	373,93
Prodotti tessili	2.125,01
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	1.028,38
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	129,31
Legno e prodotti in legno e sugheri (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	197,56
Carta e prodotti in carta	620,70
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	279,90
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	118.905,43
Prodotti chimici	5.559,56
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	329,36
Articoli di gomma e materiale plastiche	2.178,16

¹⁰ Sempre secondo l'Observatory of Economic Complexity, gli EAU esportano 61,25 mil US\$ di petrolio greggio e 197,24 mil US\$ di raffinato.

Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2.414,02
Prodotti della metallurgia	24.542,54
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	1.566,75
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	5.780,55
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	2.419,14
Macchinari e apparecchiature	5.198,09
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	5.026,68
Altri mezzi di trasporto (navi e imbarcazioni, locomotive e materiale rotabile, aeromobili e veicoli spaziali, mezzi militari)	1.252,04
Mobili	366,63
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	4.627,53
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili)	4.339,67
Altri prodotti e attività	65,32

Fonte: UNCTAD ed elaborazioni dell'Ambasciata italiana negli EAU

Il mercato emiratino, come è noto, si trova in una fase cui è possibile cogliere diverse opportunità, nei mercati più disparati. L'Italia ad esempio, sta riuscendo ad esportare molti materiali che vengono poi utilizzati nel settore delle costruzioni. Gli Emirati, infatti, essendo in una fase di grossa crescita, hanno bisogno di strutture strategiche che permettano una corretta fase di transizione.

Nello specifico, il governo sta mettendo in atto un grosso programma d'investimenti allo scopo di provvedere ad uno sviluppo infrastrutturale e le opportunità di acquisire commesse per opere pubbliche (porti, aeroporti, reti stradali, ferroviarie, ospedali e scuole) e private (alberghi, altre strutture turistiche, abitazioni, impianti industriali) sono notevoli anche per le nostre PMI, anche come fornitori settoriali o come *sub-contractor*.

Occorre, tuttavia, sottolineare che l'attuale legislazione sancisce l'obbligo di avvalersi di un partner emiratino (49-51% della proprietà) per la costituzione di attività straniere. Sono però presenti nel Paese diverse *free-zone* dove tale obbligo non sussiste.

Grosse opportunità sono aperte anche dal mercato finanziario emiratino, in rapido sviluppo e con buone prospettive future, come il progetto di creare un importante centro internazionale di finanza islamica, tuttavia sono presenti

numerose banche straniere per lo più occidentali. Le banche italiane presenti sono Unicredit e Banca Intesa.

Come già argomentato in precedenza, la **gioielleria** è il mercato dove il *Made in Italy* ha già acquisito un importante vantaggio competitivo e questo è molto importante, soprattutto tenendo in considerazione l'abitudine della domanda, e quindi la tendenza del compratore medio di essere fedele ai fornitori che in passato hanno riscosso successo, il contatto personale è importante ed è necessario ripeterlo periodicamente, viene sovente interpretato come segno di affidabilità.

I produttori italiani riescono a vendere in quanto sono capaci di realizzare design esclusivi e riescono ad avere accesso ai negozi situati nei grandi alberghi. L'oro a 21-22 k ha una distribuzione più dettagliata, tramite operatori ubicati nei mercati tradizionali (nicchia più difficile da raggiungere), l'oro europeo a 18 k viene commercializzato soltanto nei centri di primissima qualità e nelle strutture alberghiere. La domanda non è soltanto emiratina, molti cittadini asiatici, africani e altri arabi, residenti negli EAU costituiscono una buona fetta dei compratori.

Tra i residenti stranieri, la comunità indiana è quella più interessata ai nostri articoli del settore che sovente acquistano i prodotti italiani di oreficeria anche come investimento. In generale, nel 2014 la domanda di gioielli e altri beni di lusso (orologi) è cresciuta del 13% rispetto al 2013, soprattutto grazie al turismo, Dubai è la piazza più importante del medio oriente per questo mercato (600 punti vendita). Il Dubai Gold & Commodities Exchange che regola e cura il commercio dell'oro, fornisce dati di scambio complessivi nel 2014 pari a 75 mld US\$ di commercio di oro negli Emirati.

Il **settore edile**, a dispetto della recente crisi speculativa, sta già conoscendo una nuova espansione, basti pensare che, secondo il Construction Report Ventures Middle East 2014, il giro d'affari del settore delle costruzioni è passato da 24.792 milioni di US\$ del 2012 ai 50.591 milioni US\$ del 2015. Inoltre, almeno fino all'EXPO 2020 (in programma a Dubai), saranno necessari ben 40 miliardi di US\$ per le infrastrutture, per i trasporti e per le strutture ricettive e turistiche indispensabili all'evento.

La spinta alla spesa nel settore delle costruzioni rientra nel piano di politica economica del governo orientato al sostegno della produzione, il real estate infatti conta per il 21% del prodotto interno lordo. Il futuro sembra ancora più

roseo, i progetti destinati all'utilizzo residenziale rappresentano soltanto il 3% di quelli già pianificati, altri imponenti progetti la fanno da padrona come la realizzazione di Dubailand (91 mld US\$), l'Aviation City dell'Emirato di Al Ain (37 US\$), la ricostruzione di 12.500 unità abitative realizzate prima del 1990 (2,7 mld US\$); ma anche importanti opere infrastrutturali quali il potenziamento dell'aeroporto di Al Maktoum (7,8 mld US\$), dell'aeroporto di Abu Dhabi (6,8 mld US\$), la realizzazione di un nuovo aeroporto ad Ajman previsto nel 2017 (3,3 mld US\$), il rinnovo della metropolitana di Dubai (5,45 mld US\$) e il completamento della rete ferroviaria (4,29 mld US\$).

Per quanto riguarda i **prodotti alimentari**, bisogna considerare che il Paese ne importa il 90% del proprio fabbisogno¹¹, bisogna considerare che questo dato è influenzato dalla forte e recente espansione del turismo dalla nascita di grandi complessi alberghieri, *resort* e altre strutture ricettive, rimane tuttavia un dato impressionante oltre che una grossa opportunità per l'agroalimentare italiano cui va aggiunta la prospettiva futura della costruzione di 140 nuovi hotel in vista dell'EXPO 2020.

Il freno più importante per i prodotti italiani è la scarsa capacità sui quantitativi di vendita, che ne limita la presenza sugli scaffali della GDO, tuttavia si riscontra un *export* di prodotti alimentari che tocca i 137,5 milioni di euro nel 2014 (+6,3% rispetto al 2013) e i 23,5 milioni di euro (+20,6% rispetto al 2013) per quanto riguarda le bevande. È la ristorazione, tuttavia, lo sbocco più facile da catturare, almeno nel breve periodo, negli EAU sono infatti presenti più di undicimila centri dove il *Made in Italy* è riconosciuto e apprezzato. Il sistema di approvvigionamento emiratino è basato su buoni ed avanzati centri all'ingrosso mentre i più grandi centri di vendita agiscono anche da importatori per punti più piccoli.

L'Italia è *leader* nel settore dei formaggi e dei latticini, per quanto riguarda l'olio d'oliva la nostra eccellenza non è ben riconosciuta, complici le abitudini alimentari volte all'utilizzo di altri tipi di oli animali o vegetali. Il prodotto alimentare finito maggiormente importato negli EAU è la pasta ed è particolarmente alta la fornitura di kiwi nel settore ortofrutticolo.

11 S'intendono i prodotti alimentari, alimenti finiti e ingredienti.

3. I Rapporti commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti

Particolarmente positivo, il riconoscimento da parte delle autorità emiratine dell'ente italiano di certificazione islamica *halal*¹² e l'eliminazione del bando per l'importazione di carni bovine e derivati dall'Italia.

Di seguito si riportano le rilevazioni ISTAT, così come rielaborate nel Report ICE 2015 del commercio con gli Emirati relativo ai prodotti agroalimentari.

Tabella 4. Importazioni ed esportazioni totali di prodotti agroalimentari dall'Italia negli EAU. Valori in migliaia di euro e variazioni in percentuale. Periodo di riferimento 2004 – 2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 Gen nov	2013 Gen nov
Valori											
Esportazioni	36.031	38.555	59.597	74.228	90.381	90.660	104.611	135.095	199.314	179.755	217.327
Importazioni	739	1.276	6.388	19.585	35.465	46.473	106.809	109.623	34.473	34.229	6.556
Saldo	35.292	37.279	53.209	54.644	54.916	44.187	-2.198	25.472	164.841	145.526	210.771
Saldo normalizzato (%)	96,0	93,6	80,6	58,2	43,6	32,2	-1,0	10,4	70,5	68,0	94,1
Variazioni sull'anno precedente											
Esportazioni	7,5	7,0	54,6	24,6	21,8	0,3	15,4	29,1	47,5	46,3	20,9
Importazioni	-61,8	72,5	400,8	206,6	81,1	31,0	129,8	2,6	-68,6	-65,7	-80,8
Saldi (Variaz. Ass.)	3.723	1.987	15.930	1.435	273	-10.729	-46.385	27.670	139.396	122.301	65.245

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Sebbene imposte e dazi doganali sono bassi negli Emirati, si aggirano sul 5%, per molti prodotti alimentari, o meglio per circa il 75% dei prodotti alimentari, lo scambio commerciale gode di un regime esentasse. Questa particolarità va letta soprattutto in chiave strategica per l'utilizzo del porto di Dubai, ma anche *Port Rashid* e *Jebel Ali* come *hub* principale per lo sbocco su altri mercati dell'area MENA.

12 <http://www.halalitalia.org/>

Tabella 5. Interscambio commerciale Italia-EAU (settore alimentare). Valori in migliaia di euro e variazioni in percentuale. Periodo di riferimento 2004 – 2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 Gen nov	2013 Gen nov
Valori											
Esportazioni	28.729	28.056	45.264	57.510	66.137	68.856	72.676	95.665	136.429	124.517	115.468
Importazioni	693	1.147	6.310	19.524	35.413	45.717	106.780	109.470	34.386	34.142	6.154
Saldo	28.076	26.909	38.954	37.986	30.725	23.139	-34.104	-13.804	102.044	90.376	109.314
Saldo normalizzato (%)	95,3	92,1	75,5	49,3	30,3	20,2	-19,0	-6,7	59,7	57,0	89,9
Variazioni sull'anno precedente											
Esportazioni	7,5	-2,5	61,3	27,1	15,0	4,1	5,5	31,6	42,6	42,7	-7,3
Importazioni	-3,5	65,4	450,3	209,4	81,4	29,1	133,6	2,5	-68,6	-65,7	-82,0
Saldi (Variaz. Ass.)	2.040	-1.167	12.045	-967	-7.262	-7.586	-57.243	20.300	115.848	102.660	18.938

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Sul mercato di **articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)** occorre ricordare la scelta anti-inflazionistica del *policy maker* emiratino di ancorare la propria valuta (*Dirham*) al dollaro americano. Questo sfavorisce considerevolmente l'affermazione dei prodotti italiani nei confronti dei prodotti provenienti dall'Asia, che beneficiano di una sorta di svalutazione competitiva indiretta, tuttavia il *brand* del *Made in Italy* è già stato riconosciuto come *status symbol* di ricchezza e prestigio dai c.d. "*big spenders*" sia dal consumo strettamente emiratino che dagli stranieri residenti negli Emirati.

La concorrenza rimane serrata e le difficoltà rimangono comuni a qualsiasi altro territorio vista la presenza del 95% dei grandi marchi internazionali, conseguentemente, i consumatori pretendono una vasta gamma di scelta e un design raffinato ed innovativo in grado di far riconoscere l'italianità del prodotto oltre che di un continuo rinnovo dei capi.

Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili).

Anche se gli Emirati sono il quinto produttore al mondo di petrolio e gas naturale e occupano il terzo posto al mondo per riserve di petrolio (9,4%), da tempo il governo ha deciso d'intraprendere un'intelligente politica di diversificazione delle risorse in modo da ridurre la volatilità della propria economia dal prezzo del greggio.

La domanda di energia elettrica sta, ovviamente, crescendo fortemente per via del fabbisogno dovuto allo sviluppo industriale e al miglioramento delle condizioni di vita della popolazione che nel corso degli anni reclamano “più aria condizionata”.

L'incremento della domanda di energia elettrica negli ultimi anni è stato del 5-6% (annuo) e si stima che nei prossimi cinque anni il fabbisogno sarà tale da richiedere il raddoppio dell'attuale capacità produttiva, anche la crescita demografica contribuisce a questo trend. Il 90% della domanda è concentrata nelle grandi città e nei grandi poli industriali e il 97% della produzione deriva ancora dai gas naturali, gli effetti della politica di diversificazione sopracitata si vedranno nel futuro. Nel 2020 dovrebbe entrare in funzione il primo impianto nucleare attualmente in fase di costruzione da parte di un consorzio sudcoreano, mentre ancora sono del tutto marginali (ma innovativi) gli impianti che utilizzano le rinnovabili e sono in fase d'implementazione numerosi impianti di energia solare soprattutto negli Emirati del Nord. È in fase di progettazione la costruzione di un impianto elettrico e di desalinizzazione che aumenterà la produzione di energia di duemila megawatt e di 105 milioni di acqua desalinizzata al giorno al costo approssimativo di 1,5 mld US\$; inoltre, il governo sta incoraggiando fortemente l'edilizia ecosostenibile attraverso un sistema di *rating*.



La forte espansione dell'edilizia trascina e fornisce grandi opportunità anche per il commercio dei **mobili** dove il design italiano è riconosciuto in tutto il mondo e sta lentamente riscontrando un notevole apprezzamento anche da parte dei consumatori e dagli importatori locali. Riuscire a penetrare tale settore significherebbe aprire una porta anche su altri mercati del Golfo, del Medio Oriente e del Sub Continente indiano.

Attualmente la penetrazione del mercato sta soffrendo la concorrenza di prodotti con più scarsa qualità ma a prezzi maggiormente competitivi (provenienti soprattutto da Turchia, Cina e Libano). Le opportunità, tuttavia permangono, anche in ragione al fatto che il desiderio di cambiare arredamento da parte del consumatore e la diversità di gusti può favorire l'eccellenza del *Made in Italy* nel lungo periodo.

Ultima analisi, a corollario e risultato delle analisi già effettuate, riguarda i **servizi di alloggio e ristorazione**, uno dei settori che ha conosciuto una crescita senza precedenti. Prima di ricevere l'assegnazione di paese ospitante dell'EXPO 2020, negli Emirati Arabi Uniti vi era già in programma di costruire 32 mila nuove stanze d'albergo; ad oggi vi è l'intento di costruire 140 nuovi hotel, Dubai ne avrà un totale di 750, cioè 114.000 stanze. Si costruirà una nuova isola, *Saadiyat Island*, che diventerà un polo culturale, come i musei del Louvre e del Guggenheim, il Museo Marittimo, il National Zayed Museum e altri musei dedicati alla danza, alla musica, all'opera e al teatro. Verrà realizzato un nuovo centro urbano (*Sheikh Mohammed bin Rahid City*) che comprende la realizzazione del più grande centro commerciale al mondo, sarà più grande dell'Hyde Park di Londra.

Sul fronte delle importazioni si è assistito ad un netto calo nel 2014 rispetto al 2013: -51,8% che però potrebbe essere un dato "bugiardo" in quanto nel 2013 si era registrata la cifra di 1,3 mld di euro con 575 milioni nella voce "imbarcazioni e navi", si è trattato probabilmente di movimentazioni di transito o partite di giro.

Nel complesso, come già argomentato, la bilancia commerciale risulta essere nettamente in favore dell'Italia con un saldo positivo di 4,7 mld di euro. Nei primi cinque mesi del 2015, poi si è registrato un aumento del 16,2% delle esportazioni (rispetto ai primi cinque mesi del 2014) e un + 24% delle importazioni (sempre rispetto ai primi cinque mesi del 2014).

3. I Rapporti commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti

Di seguito si riportano i dati ufficiali sulle importazioni con le opportune rielaborazioni effettuate dall'Ambasciata Italiana negli Emirati.

Tabella 6. Import ITA <- EAU: Merci in milioni di Euro (dati 2012)

Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura	7.891,08
Prodotti delle miniere e delle cave	10.968,13
Prodotti alimentari	5.082,40
Bevande	520,41
Tabacco	582,61
Prodotti tessili	5.004,72
Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	7.062,22
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	755,59
Legno e prodotti in legno e sugheri (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	630,08
Carta e prodotti in carta	1.231,82
Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	238,28
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	11.734,76
Prodotti chimici	7.358,34
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	1.392,79
Articoli di gomma e materiale plastiche	4.736,70
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3.773,67
Prodotti della metallurgia	25.829,56
Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	4.036,00
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	20.792,67
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	7.993,49
Macchinari e apparecchiature	15.239,28
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11.458,94
Altri mezzi di trasporto (navi e imbarcazioni, locomotive e materiale rotabile, aeromobili e veicoli spaziali, mezzi militari)	7.270,69
Mobili	1.728,41
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	17.096,81
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili)	284,34
Altri prodotti e attività	117,99

Fonte: UNCTAD ed elaborazioni dell'Ambasciata italiana negli EAU

Nel complesso i rapporti commerciali tra Italia ed Emirati godono di ottima salute, soprattutto in chiave di successive implementazioni future. Le opportunità e la crescita delle domande potenziali su tutti i mercati sono molto marcate così come si è argomentato.

Ci sono tuttavia, numerose insidie in primis la competizione sul piano internazionale è serratissima, i nostri partner europei hanno grandi velleità di commercio nell'area, e la Germania ad esempio gode di un volume di commercio con gli EAU persino maggiore del Regno Unito cui gli Emirati sono ex-protettorato (indipendente soltanto dal 1971).

La locomotiva tedesca negli ultimi anni è stata capace di penetrare i mercati emiratini più impensabili come "aerei, elicotteri e/o veicoli spaziali" e solo nel 2012 ne sono stati venduti per 3.307,15 miliardi US\$. Inoltre, riescono a coprire piccole fette di quasi tutti mercati.

L'Italia, qualora si riuscisse a dotare di una buona strategia di lungo periodo potrebbe intensificare di molto i suoi rapporti commerciali con il Paese arabico. *Best practice* già ci sono, come ad esempio le iniziative di raccordo tra EXPO 2015 e EXPO 2020. Questa potrebbe essere una buona opportunità per poter far partecipare all'espansione della ristorazione e delle strutture ricettive i prodotti agroalimentari italiani nonché il design dell'arredamento per interni che gode di un'eccellenza notevole.

Come già argomentato, Gli Emirati sono una porta per l'Oriente, per il Medio Oriente e per il mondo islamico, essere presenti qui con i propri prodotti significa mettere un piede in una molteplicità di realtà internazionali.

4. Come rafforzare e sviluppare l'interscambio commerciale tra Italia e Emirati Arabi Uniti

Andrea Rampa

Fondazione Nazionale dei Commercialisti

Operare negli Emirati non presenta particolari difficoltà e può fornire letteralmente una miniera di opportunità, il policy maker italiano è da tempo impegnato a intessere una rete di rapporti bilaterali capace d'incentivare gli investimenti in tutte e due le direzioni.

Risulta opportuno, in ogni caso, tener ben presente che, al di là di una certa "voglia" di condurre una vita occidentale con modelli e ambizioni simili all'immaginario collettivo del mondo occidentale, gli Emirati rimangono un Paese con una forte cultura araba e mussulmana, dove è in vigore la *Shari'a* (non in una sua versione fondamentalista) e dove vi è un forte legame alle proprie tradizioni. In tutte le analisi, consulenze e guide paese si raccomanda, infatti, di assumere dei comportamenti sempre rispettosi ed adeguati ai valori locali, nella vita sociale come nei rapporti commerciali e di business.

Quest'attitudine della società a rivelarsi tradizionalista ed abitudinaria ha i riflessi sull'economia e sul commercio a volte impensabili. Ad esempio, è utile ricordare che l'attività di distribuzione è vista come un'attività ad uso esclusivo. Firmare un contratto di distribuzione con una controparte equivale quindi a fornire l'esclusiva nella vendita dei propri prodotti.

Chiunque abbia come proposito quello di vendere i propri prodotti negli Emirati, farà bene a ponderare quali e con chi sottoscrivere contratti di distribuzione.

Nella fattispecie, il *policy maker* italiano attua un canale di assistenza per la veloce risoluzione di vertenze commerciali¹³. Inoltre, un cittadino italiano residente ad Abu Dhabi è stato nominato (Delibera n.240/62/2013 del 29 gennaio 2014) arbitro, o meglio inserito nell'elenco degli arbitri per la risoluzione delle controversie commerciali dell'Abu Dhabi Commercial Conciliation & Arbitration Center.

¹³ http://www.ambabudhabi.esteri.it/ambasciata_abudhabi/it/informazioni_e_servizi/fare_affari_nel_paese/fare-affari-in-emirati-arabi-uniti.html

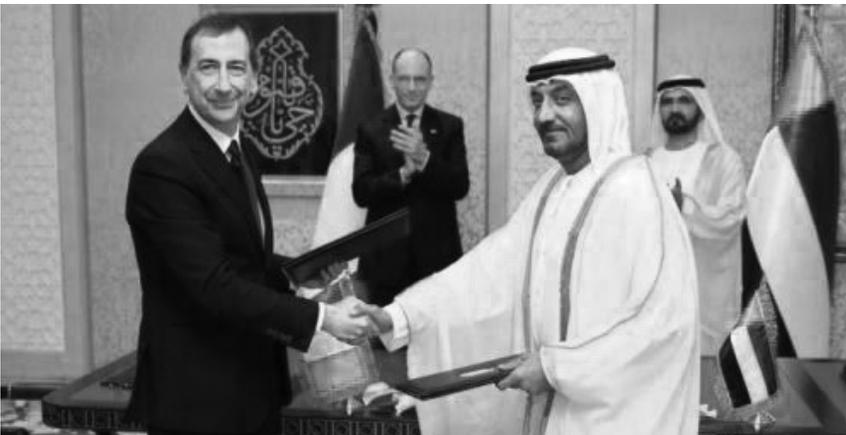
Possibilità di espansione nel mercato della Federazione Emiratina anche nell'immediato ci sono. L'espansione del settore delle costruzioni e il bisogno di competenze ed innovazione occidentale donano alle esportazioni italiane notevoli prospettive anche nel breve periodo. In quest'ambito è sicuramente una buona occasione la "vicinanza" tra la fiera dell'esposizione universale di Milano EXPO 2015 e la prossima in programma a Dubai nel 2020.

Naturalmente, trattandosi di una difficile impresa quella di realizzare tutte le opere infrastrutturali oltre che di tutta la macchina organizzativa per un'economia che seppur in salute ed in espansione non ha la stessa esperienza e competenze che si possono riscontrare in un paese europeo come l'Italia.

Nella fattispecie il policy maker italiano non si è certo fatto sfuggire l'occasione d'intessere dei rapporti che possono avere una rilevanza positiva sul piano dello scambio di conoscenze, competenze oltre che sul piano commerciale e politico. La firma del c.d. *"Memorandum of Understanding"* siglato tra la società organizzatrice dell'EXPO 2015 e la gemella organizzatrice dell'EXPO 2020 ha proprio questi obiettivi. È infatti questa una grande opportunità per un'ulteriore penetrazione del mercato, nonché nell'ambito della preservazione delle fette di mercato conquistate tramite la realizzazione di una sorta di "asse" EXPO 2015 – EXPO 2020.

Firma del Memorandum of Understanding

Importante "ponte commerciale" tra Expo 2015 e Expo 2020



*A sinistra Giuseppe Sala (Amministratore Delegato di Expo 2015 s.p.a.),
a destra lo Sceicco Ahmed Bin Saeed Al Maktoum (CEO di Expo Dubai 2020)*

4. Come rafforzare e sviluppare l'interscambio commerciale tra Italia e Emirati Arabi Uniti

Più volte è stato argomentato nel volume che gli Emirati Arabi Uniti rappresentano, ad oggi, la principale porta nel mondo arabo per l'occidente. Essere assenti su questo mercato rende difficile la penetrazione anche su altri mercati in quanto il paese si sta costituendo come un *hub* commerciale, e forse anche finanziario di tutta l'area MENA.

Hub commerciale lo è già, e lo testimoniano, tra l'altro, i dati presentati sul traffico aereo dei principali aeroporti presenti nella Federazione. Per quanto riguarda il suo sviluppo finanziario, è ancora presto per dirlo, le incognite e le incertezze, dettate anche dalla cultura mussulmana non permettono di tracciare un quadro previsionale accurato. Inoltre, la concorrenza di altri poli finanziari come, ad esempio, quello malese pone più di un'incognita.

Uno degli elementi di forza degli Emirati Arabi Uniti è, senza dubbio, la stabilità politica. Di sicuro, nell'area MENA è sempre difficile fare di queste previsioni, tuttavia, nella fattispecie molti analisti non hanno paura a presentare report positivi sul Paese.

Gli indici di rischio elaborati dal gruppo SACE, pongono gli Emirati Arabi Uniti a discreto riparto da tensioni politiche e/o civili, il Paese è censito come il più sicuro dell'area al momento, più sicuro di tutti Paesi confinanti e anche di Iran e Kuwait.

La grandezza di essere piccoli e la sua posizione geografica stanno permettendo agli Emirati di collocarsi nel mondo nella prospettiva appena argomentata. La sua *governance*, strutturata come una federazione di sette Emirati le permette di collocarsi in linea alla cultura mussulmana e allo stesso tempo agibile per un'eventuale e futura transizione democratica.

Le problematiche del tessuto produttivo italiano, sono sempre le stesse, nanismo e mancanza di coordinamento. Le varie strategie, politiche e non, da mettere sul campo devono essere orientate a minimizzare tali problematiche. È necessario, ad esempio, per gli esportatori partecipare a fiere ed eventi, in quanto, come argomentato, è importante per il compratore arabo "conoscere" i propri *partner* commerciali e stabilire un rapporto duraturo nel tempo; è assurdo pensare che per un piccolo o medio imprenditore questo significhi grossi costi.

Il *policy maker* italiano potrebbe intraprendere iniziative volte all'incentivazione di tali trasferte. Sono presenti molti accordi bilaterali in materia di collegamenti aerei e la nostra compagnia di bandiera ha nella propria proprietà anche

capitali emiratini, la Etihad Airlines ha il 49% dell'azionariato di Alitalia, accordi in concomitanza di fiere ed esposizioni convengono ad entrambe le parti.

Le imprese italiane dal canto loro, devono cercare a loro volta di realizzare un coordinamento, consorziarsi, realizzare rendimenti di scala. Tale argomentazione vale soprattutto per il settore agroalimentare, dove non riusciamo a sostenere le grosse quantità richieste dalla grande distribuzione organizzata.

La nostra eccellenza, il nostro buon gusto è già stato riconosciuto, adesso è il momento di essere un po' più aggressivi anche puntando sulla quantità e inserendosi nella ristorazione e nelle strutture alberghiere attraverso i nostri mobili, il nostro design e i nostri prodotti alimentari.

In chiave prospettica poi, bisogna a ragione considerare, che pensare a vendere soltanto nei segmenti elevati della domanda potrebbe far tralasciare importanti quote nel lungo periodo.

Non sono disponibili dati ufficiali sugli indici di diseguaglianza, anche il Fondo Monetario Internazionale non ne fornisce di aggiornati, tuttavia questi non dovrebbero essere così "tragici" come si pensa. Inoltre, la mano d'opera a basso costo, non potrà di certo rimanere così a basso costo in eterno e in parte già si sta registrando un certo aumento dei salari.

Qualora lo sviluppo del paese continui anche dopo il 2020 (e per'ora è impossibile prevedere se ciò accadrà oppure no), nel giro di dieci anni nascerà negli Emirati una classe media, lo scenario della domanda cambierà radicalmente e le strategie legate all'*export* dovranno avere un orientamento radicalmente diverso.

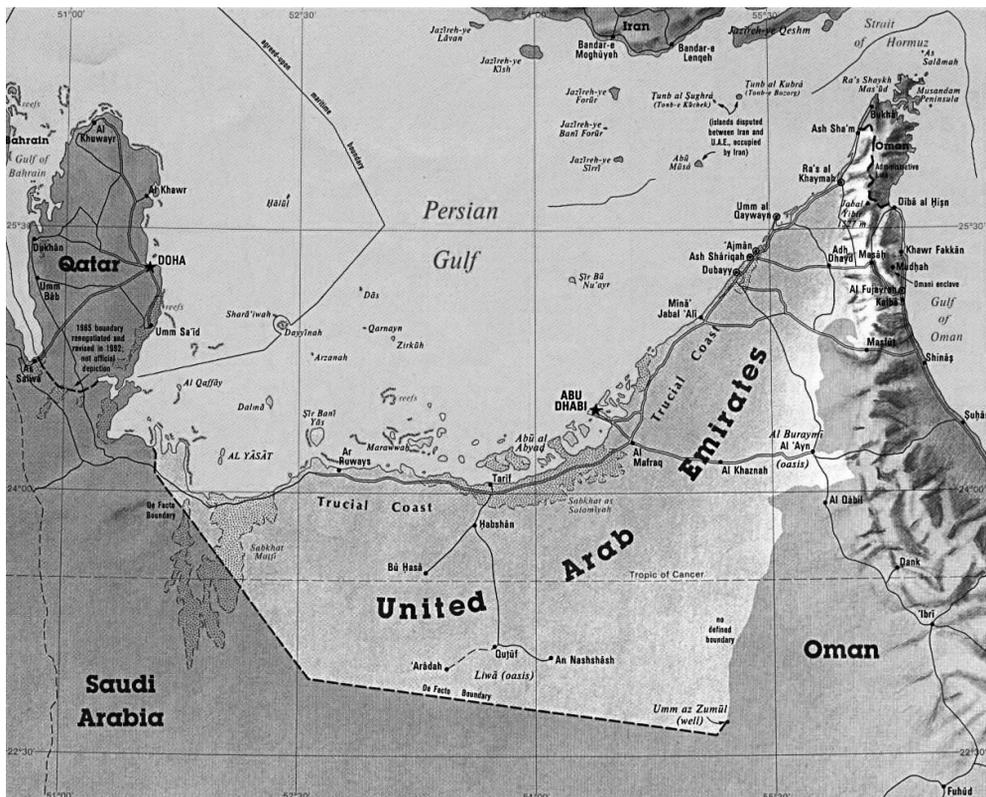
5. Scheda paese

Chiara Riccitelli

CNDCEC - Commissione Internazionalizzazione delle Imprese

5.1. Riferimenti geografici

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono situati nell'area sud-orientale della penisola arabica, confinano a sud est con l'Oman, a sud ovest con l'Arabia Saudita ed a nord sono bagnati dalle acque del golfo Persico e del golfo di Oman (con una lunghezza totale della costa di 1.318 km).



La superficie totale è di circa 83.000 km², con un paesaggio prevalentemente pianeggiante e desertico, eccetto che nella zona di confine con l'Oman dove si trova la catena montuosa dell'Hajar. L'emirato più esteso (che copre circa l'87% della superficie totale) è quello di Abu Dhabi, mentre quello più piccolo (con solo 259 km²) è quello di Ajman.

Il clima è subtropicale arido. Le estati, infatti, sono molto calde con punte, nei mesi di luglio e agosto, di 48 gradi ed elevata umidità. Gli inverni sono miti e le temperature in media oscillano tra i 19 e i 28 gradi.

I principali nodi di collegamento sono rappresentati dai due aeroporti internazionali situati rispettivamente ad Abu Dhabi ed a Dubai. Vi si registrano infatti voli giornalieri per tutte le capitali europee, per gli Stati Uniti, per l'Africa settentrionale, per l'Australia, per l'India e per il Medioriente. In questi ultimi anni sta diventando un punto di riferimento anche lo scalo di Sharjah che è utilizzato in misura sempre più crescente da molte compagnie aeree, mentre sono presenti altri aeroporti minori che vengono di fatto utilizzati per i voli *charter*.

Emirates Airlines è il maggior utilizzatore di A380 rispetto alle altre compagnie. Gli ottimi servizi sia a bordo che a terra rendono il livello della compagnia molto alto. Questa compagnia effettua voli diretti da e per l'Italia su tre rotte: Milano Malpensa, Roma Fiumicino e Venezia Tessera.

Etihad Airways è la compagnia di bandiera degli EAU; si trova al sesto posto nella classifica mondiale delle migliori compagnie aeree. Offre diverse classi di viaggio, dall'economy alla business fino, addirittura, per una maggior *privacy*, alla *first suite* (cabine) o *first apartment* (monocali). I voli diretti da e per l'Italia sono sulla rotta Abu Dhabi-Milano.

Alitalia, effettua voli diretti da e per Roma e Milano e, da non molto, è stato inaugurato il nuovo volo Abu Dhabi-Roma in *code-sharing* con Etihad Airways. Senz'altro un punto di debolezza è il collegamento tra gli aeroporti internazionali e le destinazioni finali dei viaggiatori. Non è infatti molto facile orientarsi sui mezzi di trasporto disponibili e nel caso di ricorso al taxi si rischia di andare incontro a costi molto elevati.

Per entrare negli EAU, i viaggiatori (esclusi i cittadini dei Paesi che aderiscono al Consiglio di Cooperazione del Golfo) hanno bisogno del visto e le regole per ottenerlo variano a seconda della nazionalità. Per i cittadini europei viene rilasciato nel momento in cui si entra nel Paese ed ha validità 30 gg (rinnovabile

per altri 30, previo pagamento di una tassa). Non sono necessarie particolari formalità per ottenerlo; è infatti sufficiente presentare il proprio passaporto in aeroporto o in dogana.

5.2. Cenni storici

Nel 630 d.C., con l'arrivo di inviati del Profeta Maometto, le popolazioni del luogo (tribù beduine dedite all'allevamento di cammelli, pesca e agricoltura nelle oasi) si convertirono alla fede islamica.

Nel XVI secolo l'area cadde sotto l'influenza dell'impero ottomano. L'epoca coloniale portò nella zona il controllo, dapprima dei portoghesi, poi degli olandesi ed inglesi. Questi ultimi entrarono in conflitto con i Qawasim, una delle tribù più influenti del luogo, riuscendo a sconfiggerli definitivamente nel 1820, e crearono una fortezza al fine di ostacolare i concorrenti nel commercio con l'India. Nel 1853 gli inglesi firmarono un trattato di non belligeranza con gli sceicchi locali che stabiliva una 'tregua marittima perpetua'. Nel 1892 gli 'sceiccati della tregua' stabilirono vincoli più stringenti, creando un protettorato britannico, secondo cui si impegnavano a non entrare in relazione diplomatica con nessun altro governo straniero e a non disporre del territorio se non che in favore degli inglesi. In cambio il Regno Unito si impegnò a proteggere la costa da ogni aggressione.

Durante il XIX e XX secolo prosperò l'industria della perla che divenne una buona fonte di guadagno per la popolazione del Golfo Persico. Con la Prima Guerra Mondiale e soprattutto con la Grande Depressione economica mondiale, tra gli anni '20 e '30 del secolo scorso, si ebbero però delle gravi conseguenze per questo mercato. L'industria si arrestò dopo la Seconda Guerra Mondiale poiché il governo indiano impose una pesante tassazione sulle perle importate dagli Stati Arabi del Golfo Persico.

Dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale iniziò lo sfruttamento del sottosuolo per l'estrazione del petrolio e dai primi anni '60 iniziò un'intensa attività di esportazione che di fatto segnò l'inizio dell'era del petrolio. Grazie ai ricavi derivanti da tale attività estrattiva cominciarono programmi di costruzione di infrastrutture tra cui strade, case, scuole e ospedali.

Negli anni sessanta gli inglesi decisero di rinunciare al protettorato, anche a causa degli ingenti costi per il mantenimento della presenza militare nel territorio, e gli sceicchi degli emirati decisero di formare il “Consiglio degli Stati della Tregua” che aveva come scopo quello di formare e coordinare l’unione fra gli emirati. Dapprima ci furono controversie su come formare la Federazione.

Una corrente voleva la centralizzazione dell’amministrazione, un’altra l’autonomia dei vari Stati. Il 2 dicembre 1971 i sovrani di Dubai e Abu Dhabi formarono l’Unione tra i loro due emirati, redigendo una costituzione ed invitarono gli altri ad aderire.

Inizialmente lo Stato degli Emirati Arabi Uniti (EAU) doveva essere composto da nove emirati in luogo dei sette attuali, comprendendo anche il Qatar e il Bahrein ma in realtà si unirono sin da subito gli emirati di Ajman, Fujaira, Sharja e Umm al-Qaywayn e solo all’inizio del 1972 si unì l’emirato di Ra’s al-Khaymah. Gli altri due non si unirono mai.

La data del 2 dicembre è considerata festa nazionale.

5.3. Sistema politico

Gli EAU sono una Monarchia costituzionale federata di monarchie assolute, con un presidente che è la più alta autorità dello Stato.

Il Consiglio Supremo Federale, composto dai sette emiri, elegge il presidente della Federazione, il vicepresidente, il consiglio dei ministri ed i giudici della corte suprema federale; ha poteri di indirizzo politico e ratifica leggi e trattati.

Il Consiglio dei ministri (il cui primo ministro è designato dal presidente della Federazione) ha potere legislativo ed esecutivo, sentito il Consiglio Nazionale Federale (un’assemblea con carica biennale – composta da 40 rappresentanti, nominati da ciascun emirato) che ha funzioni consultive.

Nonostante le cariche di presidente della Federazione e primo ministro siano elettive, con rinnovo quinquennale, di fatto sono ereditarie: il presidente è sempre il regnante di Abu Dhabi – dal 2004 lo sceicco Khalifa bin Zayed Al Nahayan – mentre il primo ministro è sempre il sovrano di Dubai – dal 2006 lo sceicco Mohammed bin Rashid Al Maktum.

I rapporti tra la Federazione e gli Emirati sono regolati dalla costituzione. Ogni emirato mantiene comunque una propria potestà politica, giudiziaria e

l'autonomia per gli affari locali. Esiste una Forza di Difesa dell'Unione (UDF), anche se ogni stato può comunque mantenere un proprio esercito.

La situazione politica è stabile poiché, grazie alla ricchezza derivante dal petrolio e alle politiche sociali a favore dei cittadini, la famiglia regnante gode della totale approvazione da parte della popolazione. Negli ultimi anni sono stati attuati degli interventi a sostegno dei settori e delle regioni meno sviluppate, un sostanzioso lavoro di intelligence per il monitoraggio del territorio, un ampliamento della base elettiva del Consiglio Nazionale Federale e un aumento delle sue funzioni. Il paese è stato collocato dalla SACE nella categoria OCSE di rischio paese 2 (dove 0 è il rischio più basso e 7 il rischio più alto).

Gli EAU sono membri di tutte le principali organizzazioni internazionali (ONU, WTO, OPEC etc). Intrattengono ottime relazioni con il mondo occidentale e con il nostro paese in particolare i rapporti sono cresciuti negli ultimi anni, diventando solidi e stabili. Sono membri attivi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) ed hanno partecipato a varie missioni militari come quella a sostegno del governo del Bahrein contro le rivolte di piazza o a quella nello Yemen. Nell'aera MENA hanno buoni rapporti con l'Egitto e l'Arabia Saudita mentre rimangono tesi quelli col vicino Iran per problemi legati alla contesa di alcuni isolotti.

5.4. Sistema giudiziario

Gli EAU hanno una giurisdizione ordinaria basata su un sistema giudiziario federale (in ambiti quali quello della difesa, degli affari esteri, della salute e dell'educazione) ed uno locale (per quanto attiene la regolamentazione delle attività economiche e della persona).

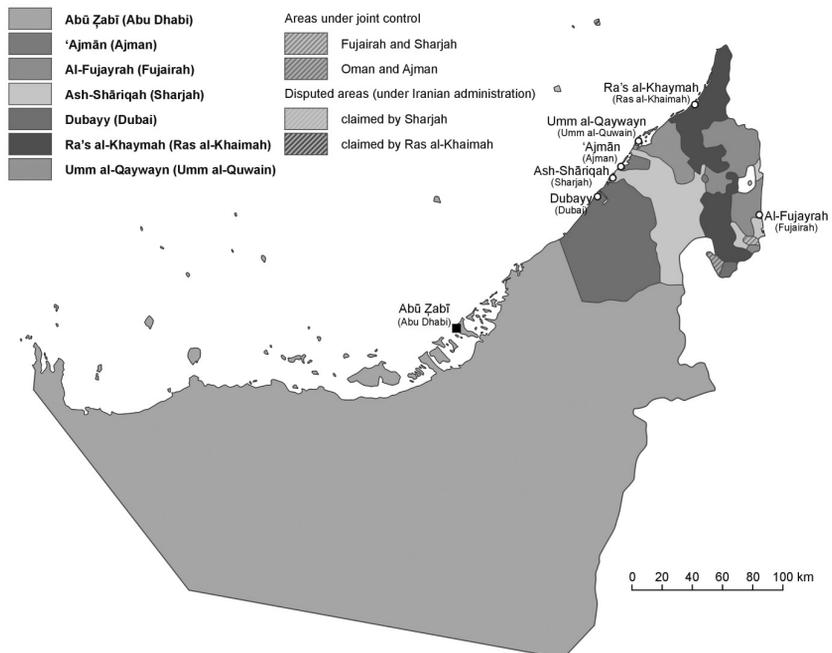
Il sistema della Corte Federale si applica a tutti gli emirati, eccetto Dubai e Ra's al-Khaymah, i quali hanno, secondo costituzione, deciso di mantenerne uno proprio indipendente. Le Corti federali hanno tre gradi di giudizio (Corte di prima istanza, Corte di appello e Corte di Cassazione) e 2 settori, penale e civile. Gli emirati hanno due tipi di tribunali che si affiancano: i tribunali secolari che sentenziano sulle materie civili, penali e commerciali e i tribunali islamici che invece si pronunciano sulle controversie familiari (diritto di famiglia e

successione) e in materia religiosa. In alcuni emirati, inoltre, (tra cui quello di Abu Dhabi) la competenza dei tribunali islamici è estesa anche ad aspetti civili e commerciali ed ai gravi reati.

Geografia amministrativa

Gli Emirati Arabi Uniti sono suddivisi in sette emirati: Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Umm Al-Qaywayn, Ra's Al-Khaymah e Fujaira. La capitale della Federazione è Abu Dhabi.

Emirato	Capitale	Superficie
Abu Dhabi	Abu Dhabi	67.340 km ²
Dubai	Dubai	3.885 km ²
Sharjah	Sharjah	2.590 km ²
Ra's al-Khaymah	Ra's al-Khaymah	1.684 km ²
Fujaira	Fujaira	1.165 km ²
Umm al-Qaywayn	Umm al-Qaywayn	777 km ²
Ajman	Ajmān	259 km ²



Abu Dhabi è il più grande degli emirati, con una superficie di 67.000 km² che copre circa l'87% della superficie totale della Federazione. Dubai, invece, ha una superficie nettamente inferiore, con i suoi 3.800 km², ma solo l'omonima capitale ha una popolazione di circa 2.415.000 persone ed è la maggiore area urbana degli Emirati, oltre che il principale centro commerciale e finanziario.

5.5. Dati demografici

Secondo una stima delle Nazioni Unite la popolazione degli EAU si attestava, nell'anno 2014, su 9.445.624 persone. Se si considera che da un censimento del 2005 la popolazione ammontava a oltre 4.000.000 e dalle stime del 2010, rilasciate dal National Bureau of Statistics, era arrivata a circa 8.200.000, ci si rende conto dell'alto tasso di crescita. Tale crescita è dovuta principalmente ai lavoratori immigrati - soprattutto asiatici e in particolar modo indiani e pakistani - che rappresentano più dell'80% della popolazione complessiva. Nel 2013 il tasso migratorio netto era tra i più alti del mondo, pari al 21,71. La popolazione autoctona (emiratina) rappresenta una piccola minoranza (meno del 20%).

L' 85,5% della popolazione vive nella città e i maggiori centri sono Dubai, Sharjah e Abu Dhabi.

Se consideriamo che la gran parte dei lavoratori immigrati è di sesso maschile e non vi sono politiche di ricongiungimento familiare, si capisce perché la maggior parte degli abitanti siano uomini. A Dubai e Abu Dhabi oltre il 70% della popolazione è maschile e solo meno del 30% femminile (fonte: Dubai Statistics Center, 2012 e Statistics Center-Abu Dhabi, 2012).

Un'altra caratteristica è la giovinezza della popolazione, con un'età media di 30,3 anni, che è così suddivisa per fascia d'età:

0-14 anni	20,85%
15-24 anni	13,57%
25-54 anni	61,38%
55-64 anni	3,18%
oltre 65 anni	1,01%

(Fonte: CIA-The World Factbook 2015)

Il tasso di disoccupazione è tra i più bassi nel mondo: gli occupati sono circa il 73% ma se si considerano separatamente gli immigrati dalla popolazione autoctona abbiamo dati divergenti: per i primi la percentuale di occupati è il 79% mentre per i secondi solo il 45%. Inoltre differenziando per sesso, i maschi hanno una percentuale dell'89% mentre le femmine del 42%.

5.6. Religione

La religione di stato è quella musulmana. Appartiene all'Islam circa il 76% della popolazione di cui l'85% è sunnita e il restante 15% sciita. L'8% sono cristiani e il restante 15% di altre religioni tra cui buddismo e induismo.

5.7. Moneta

La moneta è il dirham (abbreviazione ufficiale AED, altre non ufficiali Dhs o DH) suddiviso in cento fil. Il tasso di cambio con il dollaro è fisso (un dollaro statunitense è pari a 3,6725 AED). Con l'euro il tasso di cambio è 1 €=4,1110 AED (al 01.10.2015).

5.8. Istruzione

Il sistema di istruzione pubblica offre un ciclo formativo completo, dalle scuole elementari e medie a quelle superiori, a totale carico dello stato. A questo si affianca un sistema di istruzione privato con costi molto variabili a seconda dei luoghi e dei servizi offerti che registra negli ultimi anni un tasso di crescita elevato. Dopo l'arabo, l'inglese è la seconda lingua usata nelle scuole.

Il tasso di analfabetismo si sta riducendo ed è ora intorno al 7%. Secondo il National Bureau of Statistics il 95% delle donne e l'80% degli uomini che hanno terminato l'ultimo anno di scuola secondaria proseguono gli studi o si recano all'estero.

5.9. Usi e costumi

Nonostante la società emiratina sia tollerante, e per alcuni aspetti presenti stili di vita occidentali, si caratterizza per un forte legame con le proprie tradizioni: le donne indossano tuniche nere (dette 'abaya') con un leggero velo sul capo e gli uomini una tunica bianca (detta 'kandura') con un copricapo noto come "keffiyeh".

Quando ci si reca negli Emirati Arabi bisogna considerare che, essendo un paese arabo di religione musulmana, ci sono degli atteggiamenti da tenere, soprattutto tra uomo e donna; effusioni e segni d'affetto in luogo pubblico sono vietati e sanzionati pesantemente, in alcuni casi estremi anche con la reclusione. Non si può vestire in modo succinto e provocatorio e non si possono consumare bevande alcoliche in luogo pubblico. In occasione di feste religiose e durante il Ramadan non si può fumare, bere o mangiare in luogo pubblico.

La cucina popolare è quella araba ma si possono trovare vari tipi cucine, come quella europea (soprattutto italiana e francese) fino alle catene di fast food americane. Anche nei supermercati e ipermercati si possono trovare prodotti provenienti dalle varie parti del mondo.

Il calendario usato nel paese è lo stesso di quello occidentale, eccetto che per le feste religiose che seguono il calendario islamico. Quest'ultimo è composto da dodici mesi lunari, di 29 o 30 gg ciascuno, e conta 10/11 giorni in meno rispetto a quello gregoriano. La cadenza delle feste islamiche, come il Capodanno Islamico e il Ramadan, varia di anno in anno rispetto a quello occidentale.

6. Investire negli Emirati

Liban Ahmed M. Varetti e Donatella Vitanza

CNDCEC - Commissione Internazionalizzazione delle Imprese

6.1. Quadro generale

L'impianto normativo degli Emirati Arabi Uniti si basa su un mix tra la *Shariah* (la Legge Islamica) ed un diritto civile di tipo più convenzionale. Rispetto ad altri paesi Arabi del Golfo, gli Emirati appaiono maggiormente liberali, ma sono comunque basati sugli stringenti codici morali ed etici propri della legge Islamica.

La normativa legislativa si articola su due livelli: uno federale ed uno locale. Le norme di carattere federale riguardano gli ambiti della difesa, degli affari esteri, salute ed educazione mentre il sistema locale dei singoli emirati regola in autonomia tutti gli altri aspetti che coinvolgono le attività economiche e della persona.

La Carta Costituzionale degli Emirati consente a ciascun emirato di essere autonomo per quanto concerne l'autorità giudiziaria interna, tuttavia ad eccezione di Dubai e di Ras Al Khaimah, gli altri emirati fanno riferimento al sistema giudiziario federale.

Dubai, quindi, ha un proprio sistema giudiziario indipendente che si snoda su tre gradi di giudizio: Tribunale di primo grado, Corte di Appello e Corte di Cassazione. Tali gradi di giudizio hanno sezioni separate: Civile, Penale, Commerciale e Legge Islamica (*Shariah*), questa ultima si interessa di amministrare la giustizia per i mussulmani e principalmente opera in ambito familiare. La legge Islamica si applica tuttavia anche ai non mussulmani e la non conoscenza della Legge, come per altro anche nel diritto romano, non è considerata una scusante accettabile (*Ignorantia legis non excusat*). Vi sono poi sezioni specializzate per quanto attiene il diritto del lavoro e della proprietà immobiliare.

Dubai, è stato influenzato dal sistema legislativo occidentale, ma seppure i contatti con il regno unito siano stati importanti non ha adottato un sistema basato sulla common law, così che non sussiste un principio di validità delle sentenze già emesse su quelle future, al pari di quanto avviene, quindi, nella civil law avendo preferito ricalcare lo spirito normativo del codice francese, romano ed egiziano, oltre che ovviamente ispirarsi alla *Shariah*.

6.2. L'attività d'impresa

Condizioni e limitazioni

Negli emirati l'esercizio di un'attività economica, anche se è sostanzialmente libera nella maggior parte dei settori, soggiace ad alcuni vincoli per gli investitori stranieri.

Per quanto riguarda la gestione di un'attività in forma societaria, ai sensi dell'art. 22 della Legge Federale n. 8/1984, vigente in tutti e sette gli emirati, è necessario che almeno il 51% del capitale sociale sia detenuto da un cittadino emiratino. In taluni casi è inoltre necessario che un soggetto residente locale sia presente anche nel consiglio di amministrazione.

Nel caso in cui l'attività sia invece condotta da una persona fisica (nella sola forma di "*Sole Establishment*", come si vedrà nel prosieguo) è necessario l'intervento di uno "*sponsor*", ovvero di un residente emiratino garante del soggetto straniero.

Le limitazioni suddette vengono generalmente meno nelle aree c.d. "*free trade zone*" (che, da dichiarate intenzioni, in futuro, si incrementeranno come numero) nelle quali una società può essere totalmente straniera.

L'investitore straniero che non dispone in loco di una società in compartecipazione con un soggetto locale può operare negli emirati solo attraverso un agente emiratino, se opera in qualità di persona fisica, o in forma societaria attraverso la costituzione di una *branch* (estensione) della casa madre straniera in luogo di una *subsidiary*.

L'attività d'impresa in forma societaria

Le forme societarie utilizzabili negli emirati sono le seguenti:

- › *Public joint stock company* (costruzione societaria assimilabile ad una società per azioni quotata);
- › *Private joint stock company* (come la precedente, ma destinata a non essere quotata, quindi comparabile alla società per azioni);
- › *Partnership limited by shares* (paragonabile alla società in accomandita per azioni);
- › *Limited liability company* (molto flessibile e poco costosa; sostanzialmente equiparabile alla società a responsabilità limitata).

È ovviamente possibile costituire in alternativa ad una *subsidiary*, una *branch*, che essendo una estensione della casa madre straniera, può non prevedere la partecipazione societaria di un soggetto residente.

Sussiste anche una ulteriore forma per sviluppare le attività in EAU, che è quella della Joint Venture (o *cosortium company*) per la cui costituzione non è necessaria ad substantiam la forma scritta, e che rende tutti i partecipanti illimitatamente e solidamente responsabili verso tutti coloro ai quali ne è stata comunicata l'esistenza. L'esistenza della JV può essere legalmente fornita con qualsiasi mezzo di prova.

La procedura per costituire una società

Uno degli elementi essenziali è l'autorizzazione all'utilizzo del nome prescelto, negli EAU non si può procedere alla costituzione di una società se il suo nome non è preventivamente approvato. L'atto costitutivo, ovvero *Memorandum of Association* (MoA) deve essere redatto in arabo ed autenticato da un notaio.

La costituzione della società deve essere comunicata alla municipalità unitamente alla documentazione comprovante la domiciliazione della società (per esempio attraverso un contratto di locazione di un ufficio o l'attestazione da parte di un'agenzia immobiliare abilitata). Al termine di un procedimento di verifica della documentazione, la società viene iscritta nell'equivalente del nostro "registro delle imprese".

Tutte le imprese, siano esse industriali, commerciali, di servizi o professionali debbono avere un conto corrente bancario ed un ufficio, nonché ottenere una licenza dall'autorità preposta nell'emirato in cui sono domiciliate. La licenza deve essere acquisita prima di iniziare ad operare; le procedure autorizzative variano da emirato ad emirato.

Le licenze possono classificarsi in tre categorie:

- › *Commercial licences*: per tutte le attività di trading;
- › *Industrial licences*: per le attività di tipo industriale destinate all'attività produttiva;
- › *Professional licences*: per le attività relative ai servizi professionali ed agli artigiani.

Per le seguenti attività è richiesta una specifica autorizzazione da parte delle Autorità Emiratine:

- › Attività finanziarie di tipo istituzionale;
- › Progetti di espansione industriale;
- › Attività medica;
- › Trasporti e servizi aerei;
- › Editoria, stampa, pubblicità, cinematografia;
- › Istruzione;
- › Attività agricole o di allevamento;
- › Attività di spedizioniere ed operatore doganale;
- › Assicurazioni;
- › Studi professionali e consulenza legale;
- › Ingegneria e Costruzioni.

Nella classifica Doing Business 2015, gli Emirati Arabi Uniti nel ranking generale sono collocati al 22 esimo posto e per quanto attiene la specifica classifica Starting a business, lo studio della World Bank pone gli EAU al 58 esimo posto, indicando che sono necessarie 6 procedure ed 8 giorni per aprire un'attività. Per render maggiormente comprensibile il ranking si rappresenta che l'Italia è classificata nel ranking generale al 56 esimo posto e nella graduatoria specifica di Starting a business al 46 esimo posto.

La Branch o l'Ufficio di rappresentanza

La *Branch*, ovvero quella che si definisce una stabile organizzazione di una impresa estera, è una vera e propria estensione extraterritoriale di un soggetto estero, di conseguenza non vi è obbligo di un *partner* emiratino e l'azienda può svolgere la propria attività direttamente. Tuttavia per la costituzione di una Branch è comunque necessario ottenere una licenza che deve essere richiesta al Ministero dell'Economia, e se concessa la comunicazione del rilascio sarà effettuata direttamente al Dipartimento Economico dell'Emirato in cui si aprirà la branch o l'ufficio. Una volta ottenuta l'autorizzazione dal dipartimento dell'Emirato sarà necessario corrispondere la somma di \$2.700 oltre ad una fideiussione bancaria di \$13.000 ed annualmente rinnovare la licenza attraverso il pagamento di Aed 20.000. Per aprire una Branch è comunque necessario uno sponsor locale e la nomina di un "Service Agent" emiratino che gestirà tutti i rapporti con le autorità, senza interferire (né essere coinvolto) nella gestione operativa della Branch.

In alternativa ad una *branch* può essere aperto un "ufficio di rappresentanza" che è il primo passo per l'ingresso in un paese straniero da parte di un'azienda che intende operare in tale realtà.

L'ufficio di rappresentanza soggiace a limitazioni proprie di tale struttura, per lo più valide in tutti i paesi, anche in base ai trattati bilaterali impostati sulla convenzione OCSE. In particolare un Ufficio di rappresentanza non può esercitare alcuna attività commerciale o di servizi, ma solo attività ancillari rispetto a quest'ultima; quindi si tratterà di attività di promozione dei prodotti e dei servizi dell'impresa estera, di studi di mercato etc., ma non di acquisizione di ordini o sottoscrizioni di contratti di vendita in loco. In ogni caso, anche l'apertura di un ufficio di rappresentanza, è comunque necessaria la nomina di un "Service Agent" emiratino.

La scelta tra le tre opportunità appena viste: *subsidiary*, *Branch* od ufficio di rappresentanza dovrà essere sempre oggetto di un'attenta valutazione preventiva per le implicazioni che tali strutture, profondamente diverse tra loro, comportano sia sotto il profilo organizzativo (contabile e gestionale) sia sotto quello fiscale e legale.

L'attività come impresa individuale o professionale

Gli stranieri non possono svolgere attività commerciali in forma di impresa individuale, solo le attività professionali sono consentite come “*Sole Establishment*” ed in ogni caso sono obbligati alla nomina di un “Agente” locale di nazionalità emiratina che pur non essendo assolutamente coinvolto nella gestione dell'attività si occuperà di tutte le formalità ed i rapporti con le Autorità Locali.

Anche nel caso del Sole Establishment è necessaria una licenza da rinnovare annualmente oltre ad un ufficio amministrativo nell'Emirato.

6.3. Le aree dedicate allo sviluppo delle imprese

Le free trade zone

Le *Free Trade Zone (FTZ)* sono nate per stimolare l'economia, attirare gli investimenti esteri e creare occupazione, oltre che essere uno strumento ritenuto necessario per aumentare le attività industriali e di servizi non connesse all'industria petrolifera, ed attirare know-how e nuove competenze professionali utili alla crescita del paese.

I principali “benefit” delle Free Trade Zone sono:

- › La possibilità che la proprietà della società con sede all'interno della FTZ sia interamente posseduta da un investitore straniero;
- › La totale esenzione dai dazi doganali sia in *export* che in *import* (ovviamente per beni destinati a permanere all'interno della zona franca, o che entrano a fare parte del circuito produttivo per poi essere riesportati all'interno di un prodotto trasformato);
- › Il diritto al rimpatrio totale dei capitali nonché dei profitti realizzati nell'esercizio dell'attività;
- › L'esenzione totale dalla tassazione sul reddito per un periodo che può variare dai 15 anni ai 50 anni a seconda della zona;
- › L'assenza di vincoli nell'assunzione di dipendenti.

Vi sono oltre 20.000 aziende, distribuite su 21 Free Trade Zone degli Emirati Arabi uniti. Le FTZ maggiormente “popolate” da aziende sono:

- › Jebel Ali Free Zone (6,000 companies)
- › Sharjah Airport International Free Zone (3,900 companies)
- › Dubai Airport Free Zone (1,300 companies)
- › Dubai Media City (1,200 companies)
- › Dubai Internet City (1,000 companies)
- › RAK Free Trade Zone (7,500 companies)

L'insediamento all'interno di una *Free Trade Zone* deve essere valutato con attenzione, in quanto può non essere adatto a chi ha intenzione di pianificare una lunga permanenza nel paese, ne limita infatti la possibilità di operare sul mercato interno, si sviluppa su un'area che è difficilmente espandibile (in quanto l'insediamento della *Free Trade Zone* nel suo complesso è fisicamente delimitato e non suscettibile di norma di ampliamento) e non è adatto a chi svolge attività professionale.

Vi sono alcune normative specifiche da rispettare nelle *Free Trade Zone* connesse alle pratiche doganali, per evitare che i beni importati in esenzione di dazi per la trasformazione che avviene nelle FTZ non vengano poi distribuiti sul mercato interno senza avere scontato l'imposizione doganale.

Le special economic zone

Le *Special Economic Zone* (SEZ) sono state istituite per sviluppare le aziende di piccole e medie dimensioni; l'emirato di Abu Dhabi ha realizzato la “Higher Corporation for Specialised Economic Zone (Zone Corp.).

Nell'emirato di Dubai possono invece classificarsi come *Special Economic Zone*: il Dubai Multi Commodities Centre (DMCC), il Dubai International Financial Centre (DIFC), il Dubai Internet City ed ancora il Dubai Media Academic City.

Nell'emirato di Sharjah la *Emirates Industrial City* può considerarsi una *Special Economic Zone*.

6.4. La tutela della proprietà intellettuale e industriale

Negli emirati esistono normative a tutela della proprietà intellettuale che prevedono sia procedure di registrazione che norme punitive per la violazione dei diritti di proprietà intellettuale.

L'implementazione di tali norme ha trovato fertile terreno nei principi della Sharia islamica, che ha tra i propri *Hadith* del Profeta, anche quello di tutela permanente (e quindi ben oltre i 20 anni usualmente previsti dalla normativa in materia in occidente) dei diritti di godimento della proprietà intellettuale purché, ovviamente, si tratti di *invenzioni* o *creazioni intellettuali* lecite (Halal) sulla base dei precetti dell'Islam.

Il tema della proprietà industriale relativa a brevetti e desing già registrati è normato dalla *Federal Patent Law n. 31* del 2006 ed il tema della protezione della proprietà intellettuale ed industriale è oggetto di monitoraggio a livello federale da parte del Ministero dell'Economia (www.economy.gov.ae); nell'insieme le normative che tutelano tali diritti sono articolate e necessitano di approfondimenti specifici per ciascun caso di specie.

Nel loro complesso le norme vigenti risultano comparabili ed adeguate, come livello di tutela e rapidità di azione, ai paesi ritenuti maggiormente industrializzati.

7. Imposizione fiscale

Liban Ahmed M. Varetti e Donatella Vitanza

CNDCEC - Commissione Internazionalizzazione delle Imprese

7.1. Quadro generale

Gli Emirati Arabi Uniti sono una Federazione composta da sette stati: Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Ras Al-Khaimah, Sharjah ed Umm Al-Qwain, costituita nel 1972. La Federazione ha competenze normative e poteri nei settori degli affari esteri, difesa, salute ed educazione. Mentre a tutt'oggi non ha assunto competenze sulla normativa fiscale, campo in qui legiferano indipendentemente, seppure in modo coordinato, i singoli emirati.

Data una politica di estremo favore, gli Emirati Arabi anche se hanno stipulato una convenzione contro le doppie imposizioni, per lo scambio di informazioni e per il contrasto dell'evasione fiscale con l'Italia, figurano nell'elenco dei paesi *black list* a causa del basso livello di tassazione.

Il calo del prezzo del greggio dell'ultimo anno sta facendo riconsiderare l'ipotesi di implementare un sistema di tassazione diretta di tipo federale nonchè l'adozione dell'imposta sul valore aggiunto.

7.2. Imposte dirette

Per quanto concerne le imposte dirette, dei sette emirati solo tre hanno una normativa organica: (i) Abu Dhabi attraverso l'Abu Dhabi Incom Tax Decree of 1965; (ii) Sharjah con un decreto del 1968 e (iii) Dubai con il Dubai Income Ordinance del 1969 ed il Dubai Income Tax Decree del 1970.

Tali normative, tuttavia, non hanno applicazione se non per quanto riguarda le società che svolgono attività estrattiva, di esplorazione e sfruttamento nel settore petrolifero, ed in parte minore quelle del settore bancario.

Ed è per questo che le società operanti nel settore petrolifero e chimico che sono assoggettate ad imposizione (in quanto non all'interno delle Free Trade Zone) sono le uniche attività che sono escluse dalla black list italiana.

Tassazione delle società (Corporate Income Tax)

Il livello di tassazione previsto nei singoli emirati, per quanto riguarda l'imposizione diretta, incide sull'utile in un range che oscilla tra un minimo del 10% ad un massimo del 55% in base ai seguenti scaglioni progressivi utilizzati dalle normative di tutti gli emirati:

Reddito	Aliquota
Da zero a 1 mln di AED	0%
Da 1 mln a 2 mln di AED	10%
Da 2 mln a 3 mln di AED	20%
Da 3 mln a 4 mln di AED	30%
Da 4 mln a 5 mln di AED	40%
Oltre 5 mln di AED	55%

L'imposizione si applica ad enti e società con o senza personalità giuridica, *branch*, filiali e stabili organizzazioni di soggetti esteri che hanno una stabile organizzazione negli EAU. Intendendo per stabile organizzazione ogni tipo di ufficio fisicamente presente, ma anche un Agente che abitualmente conclude affari in nome e per conto dell'impresa estera sul territorio emiratino.

Il principio di territorialità, ai fini impositivi, adottato negli emirati si ispira al concetto di territorialità francese ovvero il *territorial nexus approach* per cui sono tassati gli utili prodotti in loco, ma non quelli prodotti al di fuori degli EAU.

La tassazione diretta delle società è l'unico tipo di imposizione diretta negli emirati, anche se limitata, come detto, alle sole società del settore oil & gas e bancario, il primo con aliquote del 55% ed il secondo con l'aliquota del 20%. Per le altre entità anche se la normativa è esistente la stessa non è applicata. Gli obblighi dichiarativi sono posti a carico dei soli soggetti che effettivamente corrispondono le imposte; mentre per quanto riguarda gli obblighi di bilancio, questo deve essere redatto, certificato e presentato al Ministero dell'Economia

precedentemente al rinnovo della loro licenza. Tuttavia le società costituite nella forma di LLC ed i titolari di *Professional Business licence* non sono soggetti all'obbligo di presentazione del bilancio.

Per i soggetti operanti nelle *Free Trade Zone* non sussiste al momento alcun obbligo di deposito di bilanci e dichiarazioni fiscali, tali entità sono soggette al controllo dell'Autorità preposta alla gestione della FTZ.

Tassazione delle persone fisiche

Non è prevista la tassazione sul reddito delle persone fisiche.

7.3. Imposte indirette

Property tax

In molti emirati è prevista una tassa calcolata sul canone di locazione dell'unità immobiliare che un soggetto ivi presente conduce in locazione, con una aliquota che oscilla tra il minimo del 5% ed il massimo del 10%.

In alcuni casi tale tassa è legata alla licenza commerciale ed al suo rinnovo (Abu Dhabi) e colpisce anche le persone fisiche dipendenti. In particolare, per quanto attiene ai dipendenti, tale tassa è trattenuta e corrisposta all'erario direttamente dal datore di lavoro ed è mediamente del 5% per i dipendenti del settore professionale, commerciale ed industriale e può arrivare al 15% per i dipendenti del settore bancario.

Imposte sui consumi

L'unica imposta sui consumi esistente nei vari emirati è quella relativa ai servizi di ricezione e ristorazione che prevede una tassa variabile tra il 5% ed il 10%.

Dazi doganali

La maggior parte dei beni oggetto di importazione sono colpiti da un dazio del 5% ad eccezione dei prodotti e derivati da alcol e tabacco che scontano dazi più elevati.

Imposta di registro e sui trasferimenti immobiliari

Negli emirati non esiste l'imposta di registro, ma sui trasferimenti immobiliari è prevista un'imposta sulle compravendite complessivamente del 4% dovuta al 50% tra le due parti contraenti.

7.4. Contribuzione previdenziale

Per i soggetti non emiratini, non è prevista alcuna trattenuta a titolo previdenziale; mentre invece i cittadini degli emirati che prestano lavoro dipendente sono assoggettati ad un onere contributivo a carico del datore di lavoro che oscilla tra il 12,50% ed il 15,00% a seconda del settore di impiego. Ed una quota a carico del dipendente del 5,00%.

7.5. Esclusioni

Negli Emirati Arabi Uniti non sono previste tassazioni neppure ritenute alla fonte per quanto attiene:

- › *Capital gain*,
- › Dividendi,
- › Trasferimento del reddito tra filiale e casa madre,
- › Plusvalenze
- › Conferimenti
- › Ricchezza patrimoniale
- › Successione.

Non sono altresì esistenti normative aventi ad oggetto:

- › *Transfer price*

- › Sottocapitalizzazione
- › Cfc
- › Regimi particolari per società *holding*
- › Crediti di imposta per imposte pagate all'estero
- › Imposta sul valore aggiunto.

7.6. Rapporti fiscali con l'Italia

Gli Emirati Arabi Uniti pur avendo stipulato una convenzione bilaterale con l'Italia per evitare le doppie imposizioni e lo scambio di informazioni, a causa del livello di tassazione sensibilmente inferiore a quello Italiano (salvo che per le imprese del settore *gas & oil*), rientrano tra i paesi per i quali si applica il regime delle *Controlled Foreign Company (CFC)*. Mentre invece rientrano nella *white list* per quanto concerne l'esonero dell'applicazione della ritenuta alla fonte su redditi di capitale sussistendo un adeguato scambio di informazioni. E sempre per tale motivo, sono stati recentemente esclusi dalla lista dei paesi *black list* per quanto attiene l'indeducibilità dei costi.

L'applicazione della normativa CFC è dettata dall'art. 167 TUIR e nei fatti rappresenta un disincentivo ad effettuare investimenti produttivi negli Emirati se non si ottiene un parere favorevole dalla procedura di interpello preventivo o se non si è in grado di dare dimostrazione delle esimenti previste dal citato art. 167 TUIR.

La normativa CFC prevede che il soggetto controllante residente in Italia (sia essa persona giuridica o persona fisica) sottoponga a tassazione, per trasparenza, in Italia i redditi prodotti negli Emirati Arabi Uniti dalla società controllata.

La determinazione dell'imponibile da sottoporre avviene secondo l'applicazione di tutte le norme fiscali italiane incluse, e non, nel TUIR; così come meglio previsto dal DLgs 147/2015 (c.d. "Decreto Crescita ed Internazionalizzazione"). Quindi anche le normative di sfavore non presenti nel TUIR, quale per esempio quella relativa alle società di comodo, ma si ritiene anche le normative di favore e quelle agevolative quali p.e. l'ACE.

Una volta determinato l'utile dell'esercizio sulla base del bilancio d'esercizio della *subsidiary* ed avere applicate le variazioni in aumento e diminuzione come per la tassazione in Italia, il reddito sarà imputato in funzione della quota

di partecipazione alla controllante; la quale lo sottoporrà a tassazione separata con l'aliquota media applicata sul reddito complessivo del soggetto residente e comunque non inferiore al 27% come definito dal comma 6 dell'art. 167 TUIR. Sino all'entrata in vigore del DLgs 147/2015, che ha abrogato l'art. 168 TUIR, era prevista la tassazione per trasparenza anche delle società collegate ex art. 2359 c. 1 n.2 c.c.. In base alla suddetta normativa anche tali partecipazioni generavano reddito tassabile per trasparenza in capo alla partecipante attraverso un meccanismo di calcolo di derivazione matematica che, nei fatti, impediva di avere un reddito zero anche in presenza di perdita da parte della partecipata.

Qualora la partecipazione nella *subsidiary* sita negli emirati effettui scambi commerciali con la casa madre si porrà anche la problematica del *transfer price* al quale l'Amministrazione Finanziaria Italiana presta particolare attenzione.

Appendice: Investire in Italia¹⁴

Avvio dell'impresa

1. Nozione di impresa

Il termine “impresa” identifica, nel diritto italiano, l'esercizio di un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi. Il soggetto che svolge tali attività in modo professionale (ossia, in modo stabile e non occasionale) è definito imprenditore.

All'interno dell'“impresa”, possono distinguersi alcune sotto-categorie in relazione alle caratteristiche dell'attività svolta.

Imprenditore agricolo

L'imprenditore agricolo esercita le attività di coltivazione del fondo, silvicoltura, allevamento di animali e attività connesse.

Piccolo imprenditore

Sono considerati piccoli imprenditori i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il proprio lavoro e con quello dei componenti della famiglia.

Impresa artigiana

Nell'impresa artigiana l'imprenditore esercita personalmente e professionalmente l'attività e assume la piena responsabilità dell'impresa, con tutti gli oneri e i rischi inerenti alla sua direzione e gestione, svolgendo in misura prevalente il proprio lavoro, anche manuale, nel processo produttivo.

¹⁴ Tratto da *Fare impresa in Italia*. Pubblicazione EXPO 2015 del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili realizzata in collaborazione con Agenzia delle Entrate e Consiglio Nazionale del Notariato

Tendenzialmente, le attività artigianali hanno come oggetto prevalente la produzione, lavorazione, costruzione e trasformazione di beni, nonché la loro manutenzione, il compimento di opere e la prestazione di servizi.

2. Costituzione di una società

In Italia, le attività d'impresa possono essere svolte:

- › in forma individuale da una persona fisica,
- › oppure in forma societaria.

Ai fini della costituzione di una società occorre considerare le proprie esigenze sotto vari profili, da quello organizzativo e degli scopi da raggiungere, a quello delle responsabilità.

In particolare, rispetto allo scopo istituzionale perseguito, con il contratto di società due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili (scopo di lucro). Le società che perseguono questo fine sono le:

- › società di persone: società semplice, società in nome collettivo, società in accomandita semplice;
- › società di capitali: società per azioni, società a responsabilità limitata, società in accomandita per azioni.

Accanto a tali tipologie societarie, esistono società con scopo mutualistico (società cooperative): fornire beni, servizi, occasioni di lavoro ai soci a condizioni più vantaggiose di quelle che otterrebbero sul mercato.

3. Avvio di un'impresa

I soggetti che intendono svolgere attività d'impresa in modo stabile in Italia devono effettuare alcuni adempimenti finalizzati a creare una nuova posizione ai fini civilistico-amministrativi, previdenziali e fiscali.

Se l'attività viene svolta in forma societaria occorre effettuare preliminarmente i passaggi necessari alla costituzione della società.

3.1. Comunicazione Unica

Attualmente l'avvio di un'impresa sia da parte di soggetti residenti che non residenti in Italia, avviene esclusivamente tramite la procedura telematica della Comunicazione Unica (c.d. "ComUnica"), la quale consente di espletare con un'unica applicazione e rivolgendosi ad un unico ente (il Registro delle imprese) tutti gli adempimenti normativamente richiesti nei confronti dei diversi enti interessati, tra i quali i principali sono:

- › iscrizione di nuove imprese, modifica, cessazione presso il Registro delle imprese;
- › dichiarazione di inizio attività con attribuzione del numero di partita IVA (codice identificativo composto da 11 caratteri), variazione dati o cessazione attività presso l'Agenzia delle Entrate;
- › iscrizione, variazione, cessazione per imprese artigiane e commerciali, imprese con dipendenti, imprese agricole e coltivatori diretti presso l'Istituto Nazionale per la Previdenza Sociale (INPS);
- › iscrizione, modifica e cessazione dell'impresa presso Istituto Nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro (INAIL);
- › iscrizione, modifica e cessazione dell'attività presso le Commissioni provinciali per l'artigianato (uffici preposti alla tenuta dell'Albo delle imprese artigiane).

3.1.1. PEC IMPRESE

Le imprese costituite in forma societaria e le imprese individuali sono tenute a indicare il proprio indirizzo di Posta Elettronica Certificata (PEC) nella domanda di iscrizione al Registro delle imprese. La PEC è lo strumento che consente di inviare e ricevere messaggi di testo e allegati con lo stesso valore legale di una raccomandata con avviso di ricevimento.

3.2. Stabile organizzazione

Un'impresa non residente può esercitare la sua attività in Italia per mezzo di una stabile organizzazione. L'espressione "stabile organizzazione" comprende: una sede di direzione, una succursale, un ufficio, un'officina, un laboratorio, un cantiere di costruzione o di montaggio o di installazione (sempre che tale cantiere abbia una durata superiore a tre mesi).

Una sede fissa di affari non è considerata stabile organizzazione se viene utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni o di svolgere qualsiasi altra attività che abbia carattere preparatorio o ausiliario. Non è considerata stabile organizzazione, inoltre, la sede fissa di affari utilizzata ai soli fini di deposito, di esposizione, di consegna di beni o merci appartenenti all'impresa, oppure quando i beni o le merci sono immagazzinati ai soli fini della trasformazione da parte di un'altra impresa. Non costituisce, infine, stabile organizzazione la disponibilità a qualsiasi titolo di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentano la raccolta e la trasmissione di dati ed informazioni finalizzati alla vendita di beni e servizi.

Gestione dell'impresa

1. Regime fiscale italiano

L'impresa che opera in Italia è soggetta alla relativa disciplina impositiva.

1.1. imposte sui redditi

Le imposte sul reddito hanno carattere "diretto" in quanto volte a colpire la ricchezza posseduta o prodotta dal soggetto.

Il reddito conseguito dall'esercizio professionale dell'attività d'impresa in Italia è ivi soggetto ad imposizione secondo la disciplina contenuta nel Testo Unico delle imposte sui redditi (c.d. "TUIR").

Il regime impositivo al quale è sottoposta l'attività d'impresa varia a seconda della natura e della forma giuridica del soggetto che la esplica e può essere soggetta ad una delle seguenti imposte:

- › l'IRPEF - imposta sul reddito delle persone fisiche;
- › l'IRES - imposta sul reddito delle società.

1.1.1. IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE FISICHE - IRPEF

Gli imprenditori individuali, residenti e non residenti, sono soggetti all'IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche).

L'IRPEF è un'imposta progressiva. L'imposta dovuta si calcola applicando al reddito complessivo (composto anche dai redditi diversi da quelli derivanti

dall'attività d'impresa), al netto degli oneri deducibili, aliquote crescenti per scaglioni di reddito. Di seguito sono indicate le aliquote progressive per scaglioni di reddito:

- › fino a 15.000,00 euro, 23%;
- › oltre 15.000,00 euro e fino a 28.000,00 euro, 27%;
- › oltre 28.000,00 euro e fino a 55.000,00 euro, 38%;
- › oltre 55.000,00 euro e fino a 75.000,00 euro, 41%;
- › oltre 75.000,00 euro, 43%.

All'imposta lorda risultante andranno poi sottratte le detrazioni specificamente previste dalla normativa fiscale.

1.1.2. IMPOSTA SUL REDDITO DELLE SOCIETÀ - IRES

Le società di capitali e gli enti equiparati, residenti e non residenti, sono soggetti all'IRES (Imposta sul Reddito delle Società).

Le società di persone non sono soggette né all'IRPEF, né all'IRES, in quanto per il reddito dalle stesse prodotto sono i singoli soci ad essere assoggettati alle imposte sui redditi, sulla quota di reddito loro spettante e indipendentemente dalla sua percezione (c.d. "principio di trasparenza").

L'IRES è un'imposta proporzionale. L'imposta dovuta è pari al 27,5% del reddito complessivo netto.

1.1.3. ATTIVITÀ PRODUTTIVE DI REDDITO D'IMPRESA

È considerato reddito d'impresa quello derivante dall'esercizio di imprese commerciali, intendendosi per tale l'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva, delle seguenti attività:

- › attività industriali dirette alla produzione di beni e servizi;
- › attività di intermediazione nella circolazione dei beni;
- › attività di trasporto per terra, per acqua o per aria;
- › attività bancarie e assicurative;
- › altre attività ausiliarie delle precedenti (es.: agenti e rappresentanti di commercio);

- › attività di prestazione di servizi diverse da quelle precedenti, purché organizzate in forma di impresa;
- › attività agricole che eccedono i limiti della potenzialità del terreno sulle quali le stesse sono svolte;
- › attività di sfruttamento del suolo e del sottosuolo.

1.1.4. MODALITÀ DI DETERMINAZIONE DEL REDDITO D'IMPRESA

Soggetti in regime di contabilità ordinaria

Il regime di contabilità ordinaria è obbligatorio per le società di capitali, mentre per gli imprenditori individuali e le società di persone l'obbligo scatta se si realizzano ricavi superiori ai seguenti importi:

- › € 400 mila, per le attività di prestazione di servizi;
- › € 700 mila, in tutti gli altri casi.

Nel caso in cui i ricavi non superino i predetti limiti è possibile comunque optare per tale regime.

Il regime ordinario prevede la tenuta delle seguenti scritture contabili:

- › libro giornale, libro degli inventari e scritture ausiliarie;
- › registro dei beni ammortizzabili;
- › registri ai fini dell'IVA;
- › eventuali scritture ausiliarie di magazzino;
- › eventuali scritture obbligatorie ai fini della legislazione sul lavoro.

Per tali soggetti, il reddito imponibile è determinato apportando all'utile o alla perdita di esercizio risultante dal Conto economico le variazioni in aumento e in diminuzione previste dalla normativa tributaria (per i soggetti che applicano gli IAS/IFRS, si attribuisce rilevanza fiscale ad alcuni criteri contabili anche in deroga alla normativa tributaria).

Per i soggetti residenti il reddito imponibile comprende non solo i redditi prodotti in Italia, ma anche quelli prodotti all'estero. Per i soggetti non residenti costituisce reddito d'impresa imponibile in Italia solo quello conseguito tramite una stabile organizzazione in Italia.

Le perdite dei primi tre esercizi dall'avvio dell'attività sono riportabili in avanti, senza limiti temporali o quantitativi. Per le società di capitali, le perdite

conseguite dal quarto esercizio in poi sono computate in diminuzione dei redditi dei periodi d'imposta successivi nei limiti dell'80% del reddito imponibile di ciascuno di essi (art. 84 del TUIR). Le perdite derivanti dall'esercizio di imprese individuali e dalla partecipazione in società di persone possono essere computate in diminuzione dei relativi redditi conseguiti nei periodi d'imposta e "riportate" ai periodi d'imposta successivi, non oltre il quinto, per la parte non utilizzata (art. 8 del TUIR).

Gli interessi passivi sono deducibili fino a concorrenza degli interessi attivi. L'eccedenza è deducibile nel limite del 30% del risultato operativo lordo emergente dal conto economico. L'ulteriore eccedenza è deducibile, nei predetti limiti, negli esercizi successivi. Tali limiti non si applicano agli imprenditori individuali e alle società di persone.

I dividendi corrisposti dalle società di capitali a soci non residenti sono sottoposti ad una ritenuta a titolo d'imposta del 26% (è fatta salva l'applicazione delle aliquote più favorevoli eventualmente previste dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni; tale ritenuta non è applicabile agli utili riferibili ad una stabile organizzazione in Italia di un soggetto non residente).

La ritenuta a titolo d'imposta è pari all'1,375% nel caso in cui i dividendi siano corrisposti a società e enti soggetti ad un'imposta sul reddito delle società residenti in altro Stato membro dell'Unione europea o negli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo che consentono un adeguato scambio di informazioni.

È prevista infine l'esenzione dalla ritenuta "in uscita" per i dividendi distribuiti a società di capitali residenti in altro Stato membro dell'Unione europea che detengono, ininterrottamente per almeno un anno, una partecipazione minima del 10% nella società di capitali residente in Italia (c.d. direttiva "madre-figlia").

Soggetti in regime di contabilità semplificata

Gli imprenditori individuali e le società di persone che non superano le soglie di ricavi anzidette (c.d. "imprese minori") adottano un regime di contabilità semplificata che prevede la tenuta dei registri IVA, opportunamente integrati per tener conto degli elementi rilevanti ai soli fini delle imposte sui redditi.

Per tali soggetti non è previsto l'obbligo di redazione del bilancio di esercizio, per cui il reddito di impresa è determinato direttamente sulla base della normativa fiscale in materia.

Le perdite d'esercizio non sono riportabili in avanti, ma è consentito il loro utilizzo in diminuzione degli altri redditi di qualsiasi natura, conseguiti nel medesimo periodo d'imposta.

1.2. Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP)

Imprenditori individuali, società di persone e società di capitali sono soggetti all'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP). Ne sono esclusi soltanto gli imprenditori individuali non autonomamente organizzati, ossia coloro che esercitano l'attività senza avvalersi di dipendenti o collaboratori stabili e con beni strumentali non eccedenti la dotazione minima necessaria per lo svolgimento dell'attività stessa.

La base imponibile è costituita dal valore della produzione netta, determinato, in via generale, dalla differenza tra i proventi e i costi della gestione ordinaria (non rilevano i proventi e gli oneri finanziari).

L'aliquota ordinaria è del 3,90%, con percentuali aumentate rispetto a particolari attività. Le singole regioni hanno la facoltà di variare l'aliquota fino ad un massimo di 0,92 punti percentuali, oltre che di prevedere riduzioni o maggiorazioni dell'aliquota ordinaria per particolari soggetti o attività.

1.3. IVA

Ordinariamente, la cessione di beni o la prestazione di servizi nel territorio italiano da parte di soggetti che esercitano professionalmente un'attività d'impresa è soggetta all'IVA - Imposta sul valore aggiunto. Si tratta di un'imposta indiretta che colpisce le manifestazioni di consumo del reddito.

2. Principali adempimenti fiscali e previdenziali

L'assoggettamento dell'impresa alle imposte sopra indicate comporta l'assolvimento di alcuni adempimenti, i principali dei quali consistono nella certificazione dei corrispettivi, nella tenuta delle scritture contabili, nella trasmissione di dichiarazioni e comunicazioni ai fini fiscali.

2.1. Certificazione dei corrispettivi

In linea generale, sin dall'inizio dell'attività, tutti gli operatori (ivi inclusi gli imprenditori) sono tenuti a certificare i corrispettivi percepiti in relazione alle vendite di beni e servizi realizzate tramite l'emissione della fattura, della ricevuta o dello scontrino fiscale

2.2. Istituzione e tenuta di registri e scritture contabili

A seguito dell'avvio dell'attività d'impresa, occorre istituire e tenere i registri e le scritture contabili prescritte ai fini delle imposte dirette e IVA, nei quali annotare gli acquisti e le vendite effettuati, nonché ogni altro fatto che coinvolge l'impresa.

Le scritture contabili da istituire e tenere variano in relazione al regime contabile adottato (ordinario o semplificato).

2.3. Obblighi dichiarativi

Annualmente gli esercenti attività d'impresa sono obbligati a trasmettere all'Agenzia delle Entrate dichiarazioni attestanti, con riferimento al periodo d'imposta precedente:

- › i redditi rilevanti ai fini IRPEF/IRES (modello UNICO);
- › le operazioni effettuate e ricevute ai fini IVA e la liquidazione annuale dell'imposta;
- › il valore della produzione netta ai fini IRAP;
- › i redditi corrisposti a lavoratori dipendenti, collaboratori, fornitori sui quali è stata operata una ritenuta d'imposta in qualità di sostituto d'imposta.

2.4. Versamento delle imposte

In relazione a quanto dichiarato annualmente, il contribuente (o l'intermediario abilitato inca-ricato) procede alla determinazione dell'imposta eventualmente dovuta e al suo versamento all'Erario mediante modello F24.

Versamento dei contributi previdenziali

I soggetti esercenti attività d'impresa tenuti ad iscriversi alle Gestioni previdenziali dell'INPS sono tenuti al versamento dei contributi previdenziali secondo aliquote predeterminate.

Annualmente, tali soggetti devono versare:

- › una quota di contributi fissa che viene suddivisa in diverse rate da corrispondere in corso d'anno;
- › nonché un'eventuale ulteriore quota calcolata sul reddito d'impresa determinato in sede di dichiarazione dei redditi annuale e versata contestualmente alle imposte dirette dovute.

2.5. Obblighi comunicativi

In aggiunta ai predetti adempimenti, è prevista la trasmissione di alcune comunicazioni all'Agenzia delle Entrate con le quali non viene determinata un'imposta da versare, bensì comunicati dati utili ai fini dell'attività di controllo.

Agevolazioni per le imprese

1. Start up e PMI innovative

È prevista una disciplina di favore in ambito camerale, societario, fiscale ed occupazionale per le imprese che operano in Italia nel campo dell'innovazione tecnologica, c.d. "start up innovative".

Le misure disposte sono dirette in principal modo a favorire la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico, la nuova imprenditorialità e l'occupazione (in particolare giovanile).

Con la stessa finalità, è stata, inoltre, definita la figura del c.d. "incubatore di start up innovative certificato", ossia società di capitali che forniscono servizi adeguati a sostenere lo sviluppo delle start up e, per questo, valorizzate e incentivate tramite il riconoscimento di alcune delle misure previste per queste ultime.

Un nuovo regime agevolato, poi, è stato di recente introdotto a favore delle piccole e medie imprese con oggetto innovativo (le "PMI innovative"), estendendo alcune delle misure già previste a beneficio delle start up innovative.

Per entrambe le categorie di società, la possibilità di fruire delle agevolazioni (limitata nel tempo per le start up innovative) è stata subordinata al possesso di specifici requisiti e all'obbligo di iscrizione nelle rispettive sezioni speciali del Registro delle imprese.

2. Regimi fiscali agevolati

L'ordinamento italiano contempla agevolazioni specifiche per incentivare l'avvio di nuove attività imprenditoriali, nonché per agevolare le attività di ridotte dimensioni. Si tratta, in particolare:

- › del regime fiscale agevolato per autonomi;
- › del regime di vantaggio per l'imprenditoria giovanile e i lavoratori in mobilità.

Entrambi i regimi sono fruibili esclusivamente dagli imprenditori individuali e dai lavoratori autonomi, con esclusione delle società.

3. Principali agevolazioni fiscali

Oltre a quelle già descritte, la normativa italiana riconosce numerose agevolazioni fiscali alle imprese. Tra le principali, si segnalano le seguenti:

- › l'aiuto alla crescita economica;
- › il credito d'imposta per investimenti in macchinari;
- › il credito d'imposta per le attività di ricerca e sviluppo.

3.1. Aiuto alla crescita economica (c.d. "ACE")

L'aiuto alla crescita economica, meglio noto con l'acronimo di "ACE", è un'agevolazione destinata a favorire la capitalizzazione delle imprese e riservata alle società di capitali, società di persone e imprenditori individuali e agli enti italiani, nonché agli stessi soggetti non residenti relativamente alle stabili organizzazioni in Italia.

L'agevolazione consente di ridurre l'IRES e l'IRPEF, oltre alle relative addizionali, mentre non ha alcuna efficacia per la determinazione dell'IRAP, che avviene nei modi ordinari.

3.2. Bonus investimenti in beni strumentali

È previsto il riconoscimento di un credito d'imposta a favore dei soggetti titolari di reddito d'impresa, a prescindere dal regime contabile o di determinazione del reddito adottato, per incentivare gli investimenti in beni strumentali nuovi, destinati a strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato italiano.

L'agevolazione è riconosciuta per gli investimenti effettuati nel periodo 25.6.2014 - 30.6.2015, salvo eventuali proroghe.

3.3. Credito d'imposta per la ricerca e lo sviluppo

È riconosciuto un credito d'imposta a tutte le imprese, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico in cui operano e dal regime contabile adottato, che investono in attività di ricerca e sviluppo nei periodi d'imposta dal 2015 al 2019.

Investimenti stranieri in Italia e condizione di reciprocità

1. Investimenti stranieri in Italia

Affinché lo straniero possa investire in Italia, si deve superare l'ostacolo della cosiddetta "condizione di reciprocità".

L'articolo 16 delle disposizioni preliminari al codice civile stabilisce che "lo straniero è ammesso a godere dei diritti civili attribuiti al cittadino a condizione di reciprocità e salve le disposizioni contenute in leggi speciali".

La regola, introdotta dal legislatore nel 1942, nasce con lo scopo di proteggere gli italiani all'estero; se, infatti, uno Stato estero non consente ai cittadini italiani il godimento di taluni diritti civili, gli stranieri provenienti da quello Stato non potranno godere nel nostro Paese dei medesimi diritti che al cittadino italiano vengono negati nello Stato estero.

Tale regola influisce notevolmente sugli investimenti degli stranieri in Italia, specialmente per ciò che concerne quelli relativi agli acquisti immobiliari ed alle partecipazioni societarie: se, infatti, un italiano non può acquistare un immobile o partecipare ad una società costituita in uno Stato estero, i cittadini di quello Stato non potranno acquistare immobili o partecipazioni sociali in Italia.

2. Reciprocità e diritti garantiti dalla Costituzione italiana

Sul piano giuridico, la “condizione” o “riserva” di reciprocità, ossia la possibilità da parte del cittadino italiano di esercitare nel Paese di appartenenza del cittadino straniero lo stesso diritto, è elemento fondante e necessario affinché lo straniero acquisti la capacità giuridica relativamente a quel diritto, con l’inevitabile conseguenza, in mancanza, della radicale nullità dell’atto compiuto dallo straniero.

Nonostante i numerosi interventi del legislatore sull’immigrazione e sulla condizione dello straniero, l’articolo 16 delle disposizioni preliminari al codice civile – contenente la regola della reciprocità – non è mai stato abrogato.

In particolare, la “condizione di reciprocità” ha finora superato le obiezioni di non conformità ai principi della Costituzione in materia di diritti inviolabili dell’uomo, uguaglianza dei cittadini, rispetto delle norme del diritto internazionale generalmente riconosciute e diritto alla difesa dinanzi a un giudice.

La giurisprudenza, infatti, più volte interpellata sul punto, ha affermato che i diritti costituzionali che devono essere riconosciuti anche allo straniero senza il limite della condizione di reciprocità sono soltanto i diritti inviolabili di libertà personale, di inviolabilità del domicilio, di libertà e segretezza della corrispondenza, di libertà religiosa, di libertà di manifestazione del pensiero, di personalità della responsabilità penale, di associazione, il diritto al lavoro e alla tutela giurisdizionale.

2.1. Esenzioni dalla verifica della condizione di reciprocità

CITTADINI UE

La regola della reciprocità non opera nei confronti dei cittadini di uno Stato membro dell’Unione europea.

Sia il Trattato sul funzionamento dell’Unione europea (TFUE), sia il Trattato sull’Unione europea (TUE), contengono, infatti, una serie di norme che sanciscono il divieto di ogni discriminazione tra cittadini europei.

Sulla base di tali disposizioni la Corte di giustizia ha costantemente affermato che l’adempimento degli obblighi imposti agli Stati membri dal Trattato o dal diritto derivato non può essere soggetto a condizione di reciprocità.

CITTADINI SEE

Anche alcuni Paesi aderenti all'Accordo sullo Spazio Economico Europeo sono dispensati dalla verifica della condizione di reciprocità: benché, infatti, non siano membri dell'Unione Europea, Norvegia, Islanda e Liechtenstein sono parte del Mercato Interno dell'Unione europea in virtù dell'Accordo sullo Spazio economico europeo, firmato ad Oporto il 2 maggio 1992 e in vigore dal 1° gennaio 1994, il quale stabilisce il principio della parità di trattamento in materia di mercato dei capitali e di credito ed esclude qualsiasi restrizione basata sulla nazionalità, sulla residenza o sul luogo del collocamento dei capitali.

ACCORDI DI PROTEZIONE DEGLI INVESTIMENTI

L'accertamento della condizione di reciprocità non è, poi, necessario per i cittadini di quei Paesi con i quali l'Italia ha concluso accordi bilaterali in materia di promozione e protezione degli investimenti (Bilateral Investment Treaties, o BITs) e che pertanto portano a ritenere esistente la condizione di reciprocità relativamente alle materie in essi disciplinate.

L'Archivio dei Trattati Internazionali (ATRIO) è disponibile online sul sito del Ministero degli Affari Esteri (<http://itra.esteri.it/>).

Una particolare attenzione va rivolta alla scadenza di tali accordi, posto che spesso essi contengono una clausola di rinnovo tacito, per periodi predeterminati, salvo denuncia di uno dei Paesi contraenti; in mancanza di tale clausola, il decorso del termine di vigenza opera come causa di estinzione del trattato.

STRANIERI IN POSSESSO DI PERMESSO DI SOGGIORNO

L'accertamento della condizione di reciprocità non è richiesto per i cittadini stranieri titolari della carta di soggiorno di cui all'art. 9 del testo unico dell'immigrazione, nonché per i cittadini stranieri titolari di un permesso di soggiorno per motivi di lavoro subordinato o di lavoro autonomo, per l'esercizio di un'impresa individuale, per motivi di famiglia, per motivi umanitari e per motivi di studio, e per i relativi familiari in regola con il soggiorno.

Poiché il testo unico dell'immigrazione prevede che non può essere espulso lo straniero che abbia chiesto il rinnovo del permesso di soggiorno entro sessanta giorni dalla scadenza, il prolungamento della regolarità del soggiorno, in attesa

del suo rinnovo, si riflette anche sul godimento degli ulteriori diritti civili riconosciuti allo straniero.

Conseguentemente, anche dopo la scadenza del permesso, purché ne sia stato tempestivamente richiesto il rinnovo, opera l'esenzione dalla verifica della condizione di reciprocità.

Composizione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Presidente

Gerardo Longobardi

Vice Presidente

Davide Di Russo

Consigliere Segretario

Achille Coppola

Consigliere Tesoriere

Roberto Cunsolo

Consiglieri

Adriano Barbarisi

Maria Luisa Campise

Andrea Foschi

Maurizio G. Grosso

Vito Jacono

Attilio Liga

Giorgio Luchetta

Luigi Mandolesi

Raffaele Marcello

Marcello Marchetti

Massimo Miani

Giovanni G. Parente

Ugo Marco Pollice

Antonio Repaci

Felice Ruscetta

Sandro Santi

Maria Rachele Vigani

CNDCEC

Piazza della Repubblica, 59

00185 – Roma

Tel. 06.47863300

Fax. 06.47863349

E-mail info@commercialisti.it

Web. www.commercialisti.it

Direttore Generale

Francesca Maione

Composizione della Fondazione Nazionale dei Commercialisti

Presidente

Giorgio Sganga

Direttore Scientifico

Giovanni Castellani

Consiglieri

Alessandro Clò

Luigi Carunchio

Michele De Tavonatti

Nicolò La Barbera

Vittorio Raccamari

Francesco M. Renne

Comitato Scientifico

Salvatore Bilardo

Vincenzo Busa

Mario Cicala

Marco Elefanti

Carlo Rizzozi

Collegio dei Revisori

Claudio Solferini

Gaetano Ambrogio

Maurizio Napolitano

FNC

Piazza della Repubblica, 68

00185 – Roma

Tel. 06.4782901

Fax. 06.4874756

E-mail info@fncommercialisti.it

Web. www.fondazioneNazionaleCommercialisti.it

CNDCEC - Composizione della Commissione Internazionalizzazione delle Imprese

Consiglieri delegati

Giovanni Gerardo Parente

Ugo Marco Pollice

Coordinatore

Filippo Maria Invitti

Componenti

Daniela Baldi

Antonio Bevacqua

Antonio Borrelli

Emmanuele Carandente

Alessandro Cianfrone

Roberto Corciulo

Giorgio De Giorgi

Federico Diomeda

Stefano Ducceschi

Carla Fanelli

Stefano Galletti

Alessandro Giusti

Giovanni Granata

Michele Locuratolo

Maurizio Oggioni

Giovanna Palermo Di Meo

Renzo Pedevilla

Alberto Perani

Walter Radice

Bruno Rastelli

Alessandro Riberzani

Chiara Riccitelli

Gaetana Rota

Luca Savino

Demetrio Serra

Pier Luigi Sterzi

Nicola Strappaghetti

Maurizio Turrà

Liban Ahmed M. Varetti

Carlo Vermiglio

Donatella Vitanza

Andrea Volpe

A cura della
Fondazione Nazionale dei Commercialisti

Progetto grafico
Martino Palladini