

Studio di fattibilità piattaforme prodotti biologici  
negli Emirati Arabi Uniti



**Emirati Arabi Uniti**

Lo studio ha lo scopo di simulare un intervento di tipo organizzativo e societario da parte di organizzazioni di produttori e trasformatori che vogliano esportare stabilmente e distribuire prodotti da agricoltura biologica negli Emirati Arabi Uniti. Verranno analizzati in particolare le seguenti problematiche nel contesto cinese:

- Le problematiche relative a certificazioni e licenze per i prodotti alimentari e biologici
- Le problematiche di carattere doganale
- Condizionamento e trasporto dei prodotti alimentari e biologici negli Emirati Arabi Uniti
- I modelli organizzativi di società percorribili negli Emirati Arabi Uniti
- I costi di costituzione e primo avvio e funzionamento di una società di import-export gestita da produttori
- Le disposizioni e le provvidenze negli Emirati Arabi Uniti a favore di nuove imprese a capitale misto nazionale-estero
- La formazione prezzi di vendita dei prodotti tipici e biologici negli Emirati Arabi Uniti.

## Le problematiche relative a certificazioni e licenze per i prodotti alimentari e biologici

Tra i paesi emergenti, gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono quelli che al momento hanno sviluppato meno le normative e la regolamentazione delle produzioni biologiche.

Nonostante l'alta consapevolezza sui benefici di una sana alimentazione naturale e la crescente domanda dei prodotti biologici tra i consumatori, non esiste ancora oggi un regolamento che stabilisca le norme generali sulle produzioni biologiche, la loro certificazione e il riconoscimento ufficiale con lo status di Bio degli alimenti importati.

Il Gruppo IFFCO, che ha sede negli Emirati Arabi Uniti ed è una delle più importanti e grandi industrie di prodotti alimentari dell'intera regione, e si è posta l'obiettivo di introdurre nell'area i prodotti biologici entro l'anno investendo 50 milioni di dollari che diventeranno 100 entro i prossimi 5-10 anni.

Sulla stessa lunghezza d'onda Alyasra Food Co, (AFC), gruppo di con base in Kuwait che ha addirittura annunciato l'apertura del suo hub regionale negli Emirati Arabi Uniti come ambizioso piano di espansione della propria attività di sviluppo prodotti dell'agricoltura biologica in tutto il Medio Oriente.

Tra le iniziative promosse da questi gruppi c'è quella di spingere verso una unificazione e una stesura di un Regolamento Biologico che includa tutti gli stati compresi nel GCC (**Gulf Cooperation Council**) Consiglio di Cooperazione del Golfo che include: Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Sultanato dell'Oman, Qatar, Kuwait e Bahrein.

Per questa operazione esiste un coinvolgimento della Soil Association, il più importante Organismo di Controllo del Regno Unito, accreditato anche a livello internazionale, che ha già avviato trattative con vari governi. Questo sarà un passo importante e significativo nella

promozione, lo sviluppo e il consumo delle produzioni di alimentari biologiche. Al momento, la Soil Association, fondata nel 1946, con la finalità di sviluppare e promuovere le relazioni sostenibili tra suolo, piante, animali, persone e della biosfera, al fine di produrre alimenti sani e di altri prodotti, mentre la tutela e valorizzazione dell'ambiente è l'unico punto di riferimento nell'area per la futura certificazione biologica degli alimenti.

Attualmente, non essendo presente una regolamentazione e un controllo sulle certificazioni dei prodotti biologici, l'introduzione di questi avviene seguendo le regole generali sugli alimenti.

Naturalmente tutte le certificazioni biologiche internazionali, tanto più quelle degli Organismi di Controllo europei, sono accettate come tali nell'area del GCC.

Di seguito gli organismi di controllo e certificazione internazionali più presenti nell'area del GCC.

**Soil Association Certification Limited**

South Plaza, Marlborough Street  
Bristol, BS1 3NX United Kingdom  
Telephone: 0117 314 5000  
Facsimile: 0117 314 5001  
E-mail: goorganic@soilassociation.org

**Control Union Certifications**

Meeuwenlaan 4-6  
8011 BZ Zwolle  
The Netherlands  
Telephone: +31-(0)38-426-0100  
Facsimile: +31-(0)38-423-7040  
E-mail: certification@controlunion.com

**ECOCERT S.A.**

BP47  
32600, L'Isle Jourdain France  
Telephone: 33562076613  
Facsimile : 33562076619  
E-mail: vanessa.bernard@ecocert.com

## **Le problematiche di carattere doganale**

Il 1° gennaio 2003, dopo quindici anni di negoziati, è entrata in vigore l'unione doganale tra i Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo. Si tratta di un'area di libero scambio di oltre 30 milioni di consumatori, con un PIL complessivo stimato intorno a 300 miliardi di dollari USA.

L'unione doganale ha introdotto una tariffa unica del 5% su circa 1.500 voci merceologiche, e una lista di prodotti duty-free.

Conformemente all'accordo istitutivo dell'area doganale, gli Emirati Arabi hanno dovuto adeguare alcune tariffe doganali, elevate dal 2% al 4%, mentre la maggior parte dei membri del GCC le ha dovute ridurre. L'unione doganale prevede la libera circolazione di ogni prodotto entrato da una frontiera esterna dell'area, senza il pagamento di ulteriori tariffe.

Molti sono tuttavia gli ostacoli che ancora si frappongono alla realizzazione effettiva di un'area di libero scambio.

In primo luogo il monopolio di pochi singoli agenti autorizzati ad importare beni dall'estero.

I divieti all'importazione di alcuni prodotti, poi, (ad esempio l'alcol) non è osservato in tutti gli Stati. Infine, il diverso livello dei sussidi erogati dai governi del Consiglio di Cooperazione del Golfo creerà sicuramente differenziali nel livello dei prezzi, suscettibili di causare fenomeni di arbitraggio nell'economie dell'area. La realizzazione di un'unione doganale incrementerà sensibilmente l'interscambio commerciale intra-regionale, finora piuttosto modesto. L'entrata in vigore dell'unione doganale accelera la conclusione di un accordo di libero scambio con l'Unione europea. I negoziati tra l'UE e il CCG sono da alcuni anni in una fase di stallo, avendo l'UE posto come condizione alla loro ripresa proprio la creazione di un'unione doganale tra i paesi CCG.

Un accordo commerciale con l'Unione Europea consentirebbe ai paesi CCG l'accesso ai mercati europei, in particolare per quanto riguarda la produzione di alluminio e i prodotti petrolchimici, attualmente soggetti a pesanti tariffe doganali. Risvolti altrettanto importanti potrebbero discendere da un accordo tra UE e CCG per quanto attiene all'afflusso di capitali europei nel settore industriale e manifatturiero.

Non è stato realizzato ancora l'accordo con l'Unione Europea per l'accesso libero nell'area UE di prodotti petrolchimici, prodotti soggetti a tariffe elevate.

#### Modalità operative

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

La Camera di Commercio italo-araba ha istituito una nuova procedura di vidimazione dei documenti di accompagnamento all'export (certificato di origine e fattura).

Questa procedura è subordinata all'iscrizione dell'azienda italiana al Registro degli esportatori all'istituto dalla Camera commercio italo-araba.

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

## Documenti di spedizione

Oltre alla dichiarazione in dogana DAU, richiesta per qualsiasi spedizione (all'interno dell'Unione Europea) le spedizioni destinate agli Emirati Arabi Uniti devono essere accompagnate dai seguenti documenti. (È possibile avere ulteriori informazioni sul seguente sito <http://www.agenziadogane.it>)

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

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

- Attestato del fornitore )
- Certificato di non contaminazione radioattiva;
- Certificato fitosanitario - I certificati fitosanitari, sono rilasciati dal servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza (su richiesta dell'interessato circa 10 giorni prima della partenza del prodotto).

☑ Certificato sanitario - I certificati sanitari per le carni sono rilasciati dalle ASL di appartenenza – Servizio veterinario.

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

#### ALTRI DOCUMENTI PER IL TRASPORTO

a) Lista dei colli;

b) Assicurazione trasporto - Esiste un obbligo teorico di assicurazione locale ma nei fatti non viene applicato;

c) Trattamento degli imballaggi in legno - A partire dall'8/02/2006, gli imballaggi in legno devono essere trattati e marcati secondo la norma NIMP n. 15.

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

## Condizionamento e trasporto dei prodotti alimentari e biologici negli Emirati Arabi Uniti

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono un membro del Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG), Gli Stati membri del GCC, per armonizzare le loro norme alimentari di produzione importazione con gli standard internazionali, come il Codex e OIE, nel 1993 hanno ratificato il "Gulf Standard" (GS), che ha stabilito gli standard della shelf-life per 118 prodotti. Questo è stato il primo sforzo di grande rilievo nel GCC verso l'armonizzazione delle norme alimentari. Tuttavia, ad oggi, non tutti i paesi membri fanno rispettare questo standard allo stesso modo.

Per la maggior parte, i regolamenti EAU sono basati su standard GCC, quando questi sono disponibili. In assenza di una norma approvata dal GCC, gli EAU (Segreteria generale dei Comuni **GSM**), stabiliscono le norme di sicurezza alimentare sulla base delle raccomandazioni formulate dal Comitato Nazionale per la Sicurezza alimentare (NFSC) negli alimenti di questioni connesse nonché dal comitato veterinario (VC), di carne e questioni connesse alle carni avicole.

Il National Food Safety Committee (NFSC) è costituito da:

- Due rappresentanti da Abu Dhabi, Dubai, Sharjah e comuni;
- Un rappresentante ciascuno dei restanti cinque emirati;
- Un rappresentante ciascuno dei Ministeri degli Affari Esteri, Economia e Pianificazione, Agricoltura e Pesca (sezione agricoltura) e la salute;
- Il Segretario Generale del GSM;
- Un rappresentante di ESMO, e un rappresentante di Al Ain University.

Il comitato veterinario (VC) è composto da:

- Un rappresentante della sezione veterinaria di ciascuno emirato membro degli EAU;

- Un rappresentante del (Animal Wealth Dipartimento, Ministero dell'Agricoltura e della Pesca.

Varie sottocommissioni specializzate sono apparse negli ultimi anni dopo le vari scandali alimentari internazionale allarmi legati alla SARS, influenza aviaria e la BSE.

Queste commissioni includono le sezioni di controllo per la Microbiologia, Chimica degli Alimentari e sottocomitati per le Biotecnologie.

Il dipartimento della salute dei rispettivi emirati, detiene la responsabilità di far rispettare le norme di sicurezza alimentare sia per le produzioni locali sia per gli alimenti importati, in questo caso attraverso la sua specifica sezione di controllo degli alimenti.

Tutte le informazioni sono condivise tra gli emirati. I comuni di Dubai, Abu Dhabi e Sharjah sono i punti di ingresso principale per i prodotti alimentari importati, in ordine decrescente di volume di scambi e di valore.

I prodotti alimentari sono soggetti a regolari ispezioni al momento dell'importazione, e presso tutte le strutture di produzione sino al punto vendita finale. In caso di irregolarità riscontrate vengo emesse delle multe e i prodotti coinvolti vengono distrutti.

I prodotti alimentari importati e di produzione locale sono soggetti alle stesse norme di sicurezza alimentare ed etichettatura. Al momento non ci sono leggi che regolano l'impatto ambientale dell'imballaggio alimentare.

UAE standard # 23/2000 (GS 23 / 1998), disciplina l'impiego di additivi coloranti alimentari, mentre UAE standard # 356/1995, disciplina l'uso dei conservanti alimentari.

I funzionari EAU si riferiscono sempre al Codex Alimentarius, alla normativa FDA e di altri organismi riconosciuti a livello internazionale

per determinare gli additivi alimentari autorizzati, in particolare per gli additivi non elencati GS 23/1998.

Raramente sono stati rilevati additivi o ingredienti alimentari illegali. Tuttavia, agli esportatori è consigliato di lavorare a stretto contatto con il suo importatore e di assicurarsi con questi che il prodotto soddisfi i requisiti UAE sugli additivi alimentari.

### **Pesticidi e altri contaminanti.**

In assenza di uno standard GCC, gli Emirati Arabi Uniti hanno riconosciuto il volume 2 del Codex Alimentarius Standard B che regola i livelli residui di antiparassitari e di altri residui contaminanti. La contaminazione chimica è una preoccupazione crescente delle autorità degli EAU e sono in corso degli sforzi per aggiornare le linee guida locali e migliorare le procedure di test.

Non ci sono requisiti specifici per i campioni di prodotti alimentari importati e destinati a manifestazioni fieristiche work-shop etc. l'unica condizione è che debbano essere dichiarati non destinati alla vendita.

Gli Emirati Arabi Uniti hanno come principale punto di riferimento, per le norme riguardanti la sicurezza sanitaria degli alimenti, il Codex Alimentarius

[http://www.codexalimentarius.net/web/index\\_en.jsp](http://www.codexalimentarius.net/web/index_en.jsp)

## I modelli organizzativi di società percorribili negli Emirati Arabi Uniti

### **Legislazione societaria**

Le imprese straniere che desiderano intraprendere un'attività negli Emirati Arabi Uniti possono farlo sia stabilendo una presenza formale e permanente negli UAE o tramite un agente commerciale. Ci sono diversi metodi tramite i quali un soggetto straniero può ottenere una licenza su basi permanenti negli UAE:

- ☑ costituire una società a responsabilità limitata (Limited Liability Company LLC);
- ☑ stabilire una filiale o un ufficio di rappresentanza;
- ☑ costituire una branch e un representative office Limited Liability Company.

**La LLC** è la forma societaria tendenzialmente scelta dagli investitori esteri, in quanto rappresenta senza dubbio lo strumento più efficace per insediarsi nel mercato emiratino con prospettive a medio e lungo termine. Questa tipologia di società è regolata dagli art.218-225 della Federal Law n. 8 of 1984, (Concerning Commercial Company). Con questo tipo di società si può svolgere qualsiasi attività commerciali ed industriali, ad eccezione delle attività bancarie, assicurative e di investimenti. I soci sono responsabili per le obbligazioni sociali limitatamente all'ammontare dei loro conferimenti; inoltre, la LLC non può essere controllata integralmente da soci esteri ma il 51% deve essere rappresentato da soci emiratini.

**Filiale o ufficio di rappresentanza.** Attraverso una filiale, i soggetti stranieri possono stabilire una presenza negli UAE senza una partecipazione emiratina, come invece richiede una LLC. Le compagnie straniere possono stabilire filiali completamente di loro possesso e uffici di rappresentanza negli UAE; in ogni modo questi uffici sono

limitati alle attività che possono condurre all'interno degli UAE (Articolo 314 della CCL). La prima differenza tra un ufficio di rappresentanza ed una filiale è che l'ufficio di rappresentanza teoricamente si limita a raccogliere le informazioni, sollecitare gli ordini ed i progetti che devono essere effettuati dall'ufficio principale dell'azienda. In sostanza un ufficio di rappresentanza agisce come centro amministrativo e di marketing per la società straniera. Invece, una filiale può sottoscrivere contratti o condurre altre attività specificate nella sua licenza. Un soggetto straniero può nominare un agente di servizio locale per la filiale o l'ufficio di rappresentanza. Un agente non deve essere confuso con l'agenzia commerciale: non può partecipare alla gestione sostanziale dell'ufficio di rappresentanza o della filiale. In pratica, un soggetto straniero si serve di un agente di servizi per provvedere a particolari esigenze, come l'assistenza nelle comunicazioni con i dipartimenti governativi (ad esempio facilitare l'ottenimento dei visti per il personale della società) o sottendere ad altre pratiche amministrative. A causa dell'interazione tra il Governo federale degli UAE e il Governo dell'emirato in cui la filiale si situa, la registrazione richiede diverse procedure ed approvazioni da dipartimenti governativi distinti. In seguito all'approvazione del Governo dell'emirato dove la filiale deve essere stabilita è richiesta l'approvazione del Governo federale.

❖ **Costituzione di una branche e di un representative office**

Gli investitori esteri hanno la possibilità di avvicinarsi al mercato emiratino, dando vita ad una loro presenza fisica all'interno dello stesso, senza costituire una società, bensì limitandosi a creare una filiale della propria società in loco, della quale tuttavia detengono la proprietà al 100%. Il diritto emiratino prevede, agli artt. 313-316 della Federal Law n. 13 del 1988, due diverse forme di succursale: il "branch office" ed il "representative office". In entrambi i casi, la

società estera ha la possibilità di detenere integralmente la filiale, senza la necessaria partecipazione dello sponsor locale.

**a) Branch office** – La branch è la filiale di una società madre, legittimata a concludere contratti o a svolgere altre attività, così come specificate nella trade license, in nome e per conto della società madre. La branch non ha un'identità separata rispetto a quest'ultima e, pertanto, non solo il trade name sarà necessariamente lo stesso della società della quale fa parte, ma inoltre l'attività svolta dalla branch deve essere simile e collegata a quella svolta dalla società madre. La legge prevede il divieto per il branch office di svolgere attività di produzione e commercio, nonché di import di prodotti della società madre, qualora sia stato precedentemente sottoscritto un contratto d'agenzia registrato con un agente locale, avente ad oggetto i medesimi beni e prodotti. L'evidente vantaggio nella costituzione di un branch è rappresentato dal fatto che l'attività svolta non deve essere circoscritta al territorio emiratino. E' prescritta la necessaria presenza di un service agent, che deve essere cittadino emiratino che provvederà agli adempimenti burocratici, legali ed amministrativi. Le fasi per costituire una branch office sono tre: ottenimento dell'initial approval dal Ministry of Economy and Planning; ottenimento della trade licence e registrazione nel Commercial Register presso il DED (Department of Economy Development); registrazione del branch office nel Foreign Companies Register tenuto presso il Ministry of Commerce and Planning.

**b) Representative Office** – Il Representative Office di una società madre è una forma di filiale che, come il branch office, non è giuridicamente distinta dalla società madre ma che, a differenza della branch, non può svolgere un'altra attività se non quella di promuovere nel territorio emiratino l'attività della società madre. Anche per il representative office è necessaria la nomina di un service agent. Per quanto concerne la procedura per la costituzione, l'unica differenza

con la branch è che in quest'ultimo caso non è mai necessaria l'iscrizione nel Foreign Companies Register.

#### ❖ **Alternative alla costituzione di una società**

Contratti di agenzia, rappresentanza e franchising. I produttori e gli imprenditori esteri che intendono importare i propri prodotti nel territorio degli UAE, in grande quantità e con prospettive a medio e lungo termine, possono nominare un local commercial agent, stipulando un contratto di agenzia commerciale. Il diritto emiratino distingue nettamente tra contratto d'agenzia registrato e non registrato in punto alla diversa tutela giuridica accordata alle le parti, con particolare riguardo alla posizione del local agent.

a) Contratto d'agenzia registrato – Le disposizioni relative al contratto di Commercial Agency sono contenute nella Federal Law n. 18 of 1981, così come modificata Federal Law n. 14 del 1988. L'art. 1 della suddetta legge definisce il rapporto di agenzia come il rapporto che intercorre tra un preponente, che può essere un produttore, commerciante o fornitore, ed un agente, per la distribuzione, vendita, offerta, mostra o presentazione di un bene o di un servizio del proponente all'interno del territorio emiratino, in cambio del pagamento delle provvigioni. Per poter registrare un simile contratto, e dunque per poter godere della tutela giuridica prevista dall'Agency Law, devono essere rispettate tutta una serie di prescrizioni, tra le quali le più significative sono:

- l'agente deve essere cittadino emiratino o società detenuta da emiratini;
- l'oggetto principale del contratto deve essere riservato in via esclusiva all'agente su tutto il territorio pattuito;
- il contratto deve essere stipulato per iscritto;
- il contratto deve essere legalizzato ed asseverato nel Paese in cui avrà esecuzione. Le principali conseguenze giuridiche che derivano dalla registrazione del contratto sono: esclusività (art. 23),

pagamento delle commissioni (art. 7), risoluzione del contratto e rinnovazione (art.8),

Per registrare un contratto d'agenzia è prevista la stipula di un contratto contenente le prescrizioni di legge:

- autenticazione dello stesso dinanzi ad un notaio pubblico;
- registrazione nel Commercial Agents Register presso il Ministry of Economy and Planning

La registrazione deve essere effettuata entro 15 giorni, dopodiché l'agente otterrà un certificato pubblicato nella gazzetta Ufficiale.

b) Contratto d'agenzia non registrato – Il preponente ha la possibilità di stipulare un contratto d'agenzia, senza provvedere alla registrazione dello stesso, e dunque senza rispettare le formalità all'uopo previste. Anziché sottostare alle disposizioni dell'Agency Law perciò, sarà regolamentato dalle norme civilistiche e commerciali. L'agente non deve essere cittadino emiratino, l'unico requisito è il possesso di una valida licenza per operare all'interno del territorio emiratino. Per concludere il contratto è sufficiente l'accordo tra le parti. Data la libertà accordata al preponente, e l'assenza di vincoli, a questi conviene senza dubbio optare per un contratto non registrato.

#### ❖ **Altre Società commerciali**

La Federal Law n.8 del 1984, Concerning Commercial Companies, così come modificata dalla Federal Law n.13 del 1988, elenca all'art.5 sette tipologie di società che possono essere costituite all'interno degli UAE; dunque la LLC è solo una delle possibilità di forma societaria, per quanto quella da preferire per i motivi anzidetti. Ecco il riepilogo delle diverse forme societarie possibili:

- General Partnership (min.2 soci);
- Simple Limited Partnership (min. 2 soci);
- Joint Participation (Venture) (min. 2 soci) ;
- Private Joint Stock Company (min. 3 soci);

- Public Joint Stock Company (min.10 soci);
- Limited Liability Company (da 2 a 50);
- Partnership Limited Company ( min. 2 soci)

L'art.6 della suddetta legge federale prescrive altresì che qualsiasi società che non adotti una delle forme legali prescritte è invalida. Ciò nonostante, nella prassi accade spesso di imbattersi in un'attività commerciale svolta, di fatto, in forma diversa rispetto alle suddette tipologie legali. In queste ipotesi, non troveranno applicazione le norme della Federal Law ed i partner che concluderanno contratti nell'esecuzione dell'attività commerciale svolta saranno responsabili personalmente e solidamente per le obbligazioni assunte.

## I costi di costituzione e primo avvio e funzionamento di una società di import-export gestita da produttori

### Costi e tempi per la registrazione di una società LLC negli emirati arabi (DUBAI)

step	Procedura	Tempi di completamento	costo
1	Presentare la domanda di registrazione della società e il nome della stessa da proporre al Ministero dello Sviluppo Economico (DED)	1 giorno lav.	100 AED contributo iniziale per approvazione preliminare
2	Autenticata della società e atto costitutivo al DED	1 giorno lav.	0.25% del capitale sociale (per 3 copie ). 5 AED per ogni pagina addizionale
3	Presentazione documenti aziendali al Dipartimento per lo Sviluppo Economico (DED) al fine di ottenere la licenza commerciale per i locali	6 giorni lav.	5% del valore del contratto di locazione + 1.000-3.000 AED + tasse rifiuti 600 AED + registrazione delle società approvazione insegna 500 AED 1,200 AED
4	Registrazione alla camera di commercio (Dubai)	2 giorni lav.	(CERTIFICATO DI ISCRIZIONE)
5	Certificazione ispezione sede operativa (sicurezza)	2 giorni lav.	1,000 AED
6	Iscrizione al Ministero del Lavoro	1 giorno lav.	2000 AED

7	Registrazione dipendenti locali al Ministero del Lavoro	1 giorno lav.	NESSUN COSTO
8	Registrazione dei dipendenti locali al General Authority for Pension and Social Security (fondo pensione e assistenza sociale)	1 giorno lav.	NESSUN COSTO

Tenuto conto che i suddetti valori sono in AED (Dhiram) con un rapporto di Cambio al 01/05/2010 di 1 AED = 0,25 EURO, il costo di costituzione e primo avvio di una LLC a Dubai è stimato tra 1500 e 2000 euro, a seconda anche del capitale sociale sottoscritto.

## **Le disposizioni e le provvidenze a favore di nuove imprese a capitale misto nazionale-estero**

Il mercato degli EAU è rimasto per lungo tempo chiuso agli investimenti esteri, anche a causa dell'esistenza di un monopolio di Stato nella gestione dell'unica ricchezza del Paese, il settore petrolifero estrattivo.

Poiché si prevede che i giacimenti petroliferi possano esaurirsi in un periodo di 20 anni, il governo ha avviato un considerevole piano di diversificazione produttiva cercando di stimolare lo sviluppo di altri settori. Uno degli obiettivi principali è quello di fare degli EAU un importante centro finanziario.

I principali investitori esteri sono il Regno Unito, gli Stati Uniti, la Francia, l'India, il Giappone e la Germania.

Da qualche anno gli EAU hanno avviato una politica di maggiore apertura verso i capitali esteri. L'unica forma societaria aperta alle aziende straniere è la SRL, che ricalca il modello previsto in occidente.

### Zone franche

Le più importanti zone franche sono quelle di Jebel Alì e Dubai Internet City (DIC). La prima, istituita nel 1985 dall'Emirato di Dubai, attualmente ospita circa 2.500 società, provenienti da più di 100 Paesi, e si è affermata come il principale snodo commerciale della regione. La maggior parte degli investimenti si concentra nell'ingegneria leggera e nelle attività di assemblaggio, mentre un gran numero di multinazionali utilizza le zone franche come centro di distribuzione.

La zona DIC, avviata nell'ottobre 2000, si sta invece affermando come centro regionale per l'e-commerce. Entrambe offrono incentivi alle imprese che investono in queste zone, il più interessante dei quali è la possibilità per gli investitori stranieri di possedere il 100% di una società locale (mentre nel resto degli EAU è applicato un limite alla partecipazione del 49%).

Alle società autorizzate a localizzarsi nelle zone franche vengono rilasciate specifiche licenze a seconda del tipo di attività da svolgere:

**Trade License:** per società registrate all'estero che operano nell'import/export;

**Industrial License:** per società registrate all'estero che operano nell'industria. Il capitale sociale può essere interamente posseduto da stranieri;

**Service License:** per società a cui è rilasciata una licenza dall'ente governativo competente

del Paese di provenienza per l'erogazione di servizi bancari, assicurativi ecc.;

**National Industrial License:** per produttori industriali cui è concesso negli Emirati lo status di impresa locale. Il 51% del capitale azionario deve essere di proprietà locale.

Tra le altre agevolazioni previste:

- esenzione da ogni dazio di importazione;
- possibilità di rimpatriare il 100% dei profitti.

Altre zone franche sono presenti anche negli emirati di Ajman, Fujairah e Sharjah.

La principale zona franca della Federazione dovrebbe tuttavia diventare quella di Saadiyat, nell'Emirato di Abu Dhabi, ancora allo stadio progettuale. Questa zona sarà adibita a centro di immagazzinamento e consegna per circa 67 prodotti di base.

### **L'approccio al mercato degli Emirati Arabi Uniti**

La maggior parte delle società commerciali che operano negli Emirati Arabi Uniti (EAU) hanno un basso grado di specializzazione. Raramente hanno una tradizione merceologica sul mercato; questo ultimo è, inoltre, di per se relativamente giovane, in quanto gli EAU, per quanto oggi un primario centro del commercio internazionale, erano economicamente una società ferma al livello di sussistenza prima della scoperta del petrolio negli anni '60. Non di rado, dunque, le società commerciali hanno una conoscenza circoscritta dei prodotti. Il loro

tratto operativo è orientato al massimo profitto nel più breve tempo possibile,



con conseguente spiccata mobilità merceologica. Esse affrontano la promozione ed il posizionamento di un prodotto, o di un nuovo marchio, in termini di prezzo, e più raramente in termini di immagine e qualità, fattori che, per essere evidenziati, necessiterebbero di investimenti, che di rado effettuano, e che, anzi,

cercano di mantenere al minimo per massimizzare i profitti. È un'ottica che può dimostrarsi nei risultati alquanto miope, ma che è diffusa: un comportamento molto mercantile, ma poco imprenditoriale, giustificato, o compensato, dalla mole di offerta internazionale che si riversa sul mercato degli EAU.

Non è dunque improbabile che un prodotto finisca nel dimenticatoio qualora non incontri subito un soddisfacente grado di favore da parte della domanda. La cultura merceologica approssimativa di non pochi operatori locali fa sì che essi, anche con le migliori delle intenzioni, possano ritenere di poter collocare un certo prodotto straniero per prezzo e determinate quantità, salvo essere poi sconfessati dalla realtà di mercato. Tutto ciò è più pronunciato nel comparto dei prodotti di consumo.

Va inoltre considerato che i responsabili commerciali, e quindi le linee strategiche delle società, cambiano con una certa frequenza e questo molte volte a discapito della presentazione di un nuovo prodotto sul mercato per loro tramite.

Generalmente le trattative commerciali con una controparte locale si aprono con la richiesta, da parte di quest'ultima, di un rapporto di agenzia, che, in base alla normativa locale, è sempre a carattere esclusivo e di difficile rescissione. Per quanto sia comprensibile questa richiesta locale, dettata dalla competitività del mercato e dal vantaggio sulla controparte estera che la normativa locale permette (e tutela), è altrettanto valida la perplessità che questo ordine di cose induce nella parte straniera. Una via di uscita per la ditta estera è l'offerta verbale di un periodo di prova (reciproca) durante il quale vi è solo un rapporto

(non esclusivo) di fornitura di merci con relativo pagamento. La motivazione di ciò va individuata nella necessità di verificare la capacità e i volumi di vendita che la stessa controparte locale afferma di poter realizzare; a verifica effettuata la ditta straniera deciderà se esporsi, o non, alla costituzione di un rapporto più vincolante per le sue vendite nel Paese. Tutto ciò è particolarmente importante quando si consideri la conoscenza merceologicamente generica di non pochi operatori locali, che possono illudersi ed illudere su obiettivi poco realizzabili.

Tutto ciò può poi diventare rischioso per l'azienda straniera che abbia concesso affrettatamente i diritti di agenzia. Non è improbabile che la proposta di una lettera di intenti da parte della ditta straniera provochi delle reazioni indicabili come folcloristiche nella parte locale; questo tipo di reazione dovrebbe essere sufficiente per capire lo spessore reale dell'interlocutore. Gli operatori locali non gradiscono i voltaggiocia e gli accordi paralleli con più ditte, per il rischio di concorrenza addizionale e minor profitto sullo stesso prodotto che essi possono comportare (il mercato degli EAU è di per sé piccolo, al non considerare le riesportazioni, le quali non interessano in egual misura tutte le merceologie); il clima di sospetto e poca credibilità che ciò induce, può facilmente allargarsi, screditando, di per sé, un operatore straniero sul mercato.

Va tenuto presente che molti esportatori, detentori di marchi più o meno noti internazionalmente, hanno un importatore, e non un agente, sul mercato locale, anche se poi concedono tacitamente a questi di presentarsi sul mercato come tale. È ovvio che il grande marchio internazionale ha maggiore forza contrattuale in proposito.

È importante ricordare che l'attività di distribuzione è ricompresa fra quelle che caratterizzano l'operato di un agente; di conseguenza, affidare ad una controparte locale, attraverso contratto, l'incarico di distributore, equivale ad affidargli l'incarico di agente esclusivo.

È sempre bene effettuare le vendite attraverso lettera di credito o comunque all'ordine.

I grandi gruppi commerciali, attraverso le divisioni specializzate con cui operano, sono in genere commercialmente affidabili, ed agiscono sulla linea delle modalità internazionali.

Gli operatori locali piccoli e medi sono generalmente i più motivati alla promozione di un nuovo prodotto, o marchio, sul mercato, per naturali esigenze di affermazione e crescita. Valutare il loro spessore operativo, la loro affidabilità commerciale può essere difficile: negli EAU non esiste l'imposizione fiscale sui redditi di impresa o della persona fisica, non vi è obbligo di pubblicizzazione e certificazione dei bilanci (anche se le banche chiedono, ma in via del tutto riservata, queste notizie); non esistono, dunque, i sistemi di rilevazione e quindi di informazione sullo stato di salute di una impresa.

Gli operatori locali arrivano alla lettera di ordine con una certa celerità; può anche essere una mossa strategica da parte loro, collegata alla abituale, e martellante, richiesta di sconti.

Gli operatori locali considerano queste lettere di ordine poco o niente affatto vincolanti, e se l'azienda straniera deve avviare una nuova produzione per soddisfare l'ordine in questione, è bene che si faccia concedere un anticipo.

È preferibile trovare una controparte locale di natura societaria; rapporti con personaggi di apparente grande spicco nell'emirato (presentati come sceicchi), ma senza competenza commerciale od imprenditoriale propria e diretta, possono dare un facile successo, se concreti nelle loro intenzioni, ma essere anche pericolosi, in caso sorgano controversie. Va rammentato, infatti, che il foro competente è sempre quello locale, in quanto non è riconosciuta, di fatto, la giurisdizione straniera.

## **Condizionamento e trasporto dei prodotti alimentari e biologici**

In genere i distributori, nel senso stretto della parola, sono pochi.

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

La potenza finanziaria permette di svolgere l'attività d'ingrosso, mettendo a disposizione degli acquirenti nell'area una vasta gamma di prodotti.

Il sistema di vendita alimentare all'ingrosso e distribuzione degli Emirati è avanzato, ben attrezzato e diretto. La catena di distribuzione di frutta e ortaggi comprende grossisti che importano e vendono direttamente ad acquirenti del tipo enti (alberghi, ristoranti, fornitori di catering, industria aerea del servizio alimentare, etc.) oppure a dettaglianti che a loro volta vendono alle famiglie. Questi importatori principali sono di solito situati in mercati centrali o in aree specializzate di alimentari all'ingrosso. In genere, gestiscono i propri magazzini, depositi refrigerati e un parco autocarri.

Gli importatori e produttori alimentari vendono direttamente a negozi al dettaglio, tuttavia i maggiori dettaglianti agiscono anche come importatori per un certo numero di prodotti e vendono direttamente ad altri dettaglianti. La maggior parte dei dettaglianti sono integrati in modo verticale. Oltre a vendere prodotti alimentari al dettaglio, molti importano anche e distribuiscono prodotti alimentari ai loro stessi negozi così come alle catene concorrenti.

Alcune compagnie offrono anche servizi di catering e gestione di spedizioni e possono essere affiliati ad aziende locali di trasformazione alimentare.

La concorrenza in aumento e i miglioramenti nei settori del trasporto e delle comunicazioni hanno convinto molti operatori principali ad espandere la loro tradizionale base locale al fine d'incorporare altri mercati del CCG come il Bahrain, Oman e Qatar e occasionalmente mercati ancora più distanti in Azerbaijan, Libano e Giordania.

Per esempio, delle 30 principali società alimentari al dettaglio negli Emirati, la maggior parte sta espandendo le proprie sedi. Spinti da un'intensa competizione, i concorrenti principali stanno modernizzando e ampliando i negozi esistenti, aprendo nuovi punti vendita e stabilendo basi di operazione all'interno del Golfo e al di là. Anche i dettaglianti stanno consolidando le loro attività di acquisto e distribuzione negli Emirati.

Dubai ha lo status di centro commerciale per il Golfo, che si basa ampiamente sul traffico di spedizione verso i terminali gemelli di Port Rashid e Jebel Ali. L'Autorità Portuale di Dubai (APD) gestisce il decimo porto più trafficato nel mondo.

Le grandi società alimentari (importatori/dettaglianti/grossisti) posseggono moderni impianti di deposito; annoverano tra il personale agenti di vendita attivi; sono equipaggiate con un parco di autocarri e camion frigorifero e gestiscono una distribuzione/vendita all'ingrosso organizzata di alimenti.

La distribuzione/vendita al dettaglio di bevande alcoliche è limitata esclusivamente ad agenti autorizzati.

## INFRASTRUTTURE

Gli Emirati Arabi Uniti dispongono di estese infrastrutture stradali, aeree e marittime di buona qualità. I trasporti sono principalmente stradali, non essendo presenti collegamenti ferroviari e aerei interni. Nelle principali aree urbane la rete stradale è molto sviluppata, in maniera particolare ad Abu Dhabi e Dubai.

I lavori per la realizzazione di un sistema metropolitano che colleghi il centro di Deira, l'aeroporto internazionale di Dubai, il distretto finanziario di Sheikh Zayed e Jebel Ali saranno ultimati entro la fine dell'anno. Molto sviluppate sono anche

le infrastrutture portuali. Oltre ai due principali impianti dell'Autorità dei Porti di Dubai, di Jebel Ali e di Port Rashid, ci sono altri due porti a Sharjah, di cui il più importante è Khor Fakkan sulla costa orientale. Lavori di dragaggio sono stati eseguiti nelle vicinanze del porto di Fujairah nel tentativo di incentivarne i traffici.

Jebel Ali e, in misura minore, Port Rashid sono emersi come i primi porti degli EAU in termini di volume di cargo nazionali e internazionali. I timori che la preminenza di Dubai come nodo marittimo regionale potesse essere messa in discussione dal lancio di nuovi terminal per container a Aden, nello Yemen, e nel porto di Salalah, in Oman, si sono rivelati infondati. Infatti, sebbene sia l'Oman che lo Yemen siano situati più vicino alle corsie di navigazione internazionali rispetto ai porti degli Emirati, questi ultimi hanno clienti consolidati, nonché servizi e infrastrutture di prima qualità. Il che, unitamente all'instabilità politica dello Yemen, spiega il successo crescente del porto di Dubai.

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

Come abbiamo visto la struttura e l'organizzazione della distribuzione alimentare negli Emirati arabi è molto diversificata e questo porta anche alla diversificazione nella formazione dei prezzi.

Il basso livello dei dazi non incide molto sul prezzo finale di vendita che però viene influenzato nei diversi livelli della filiera commerciale.

In linea di massima al valore CIF (Cost, Insurance and Freight named port of destination) / Costo Assicurazione e Nolo (porto di destinazione convenuto) dobbiamo aggiungere il valore del dazio 5% e successivamente le varie aliquote di ricarica previste nei vari passaggi:

Importatore = CIF + DAZIO +15-20%

Distributore = Importatore +20%

Rivenditore finale = Distributore + 50-60%

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

CIF+DAZIO+IMPORTATORE+50%.

È evidente, in questo caso, che considerata l'incidenza del CIF variabile da un 10 a un 20% il prezzo finale al consumatore si attesta attorno al 120-150% sul valore di partenza del prodotto.

Se consideriamo che alla partenza il prezzo di un prodotto biologico è superiore mediamente di un 30% rispetto al pari convenzionale, il prezzo di vendita di questo nel mercato degli emirati arabi è appetibile solamente per i possessori di reddito medio-alto ovvero la popolazione nativa calcolata attorno al 25% della popolazione totale dell'intera area di riferimento che possiamo valutare attorno a 1.250.000 potenziali clienti.

## GLI INDIRIZZI UTILI

### **Italian trade Commission (Ufficio di Dubai)**

Holiday Inn Crowne Plaza Commercial Tower -  
6Th Floor

Sheikh Zayed Street

P.O. Box 24113

Dubai U.A.E.

E-mail: [dubai.dubai@ice.it](mailto:dubai.dubai@ice.it)

Tel: (009714) 3314951

Fax: (009714) 3314279

L'Ufficio di ICE Dubai fornisce servizi di assistenza e informazione anche per Qatar e Oman

### **Ambasciata d'Italia negli EAU**

Al Nahayan Street, Corner Dalma Street

P.O. Box 46752

Tel.: 00971 2 4435622

Fax: 00971 2 4434337

E-mail: [italianembassy.abudhabi@esteri.it](mailto:italianembassy.abudhabi@esteri.it)

[www.ambabudhabi.esteri.it](http://www.ambabudhabi.esteri.it)

### **Italian Business Group**

Tel.: 00971 50 6820.262

Fax: 00971 2 6673003

E-mail: [ibg\\_ad@emirates.net.ae](mailto:ibg_ad@emirates.net.ae)

[www.ibgauh.com](http://www.ibgauh.com)

### **Agenzia Consolare d'Italia**

World Trade Centre – 17th Floor

Dubai

P.O. Box 9250

Tel.: 00971 4 3314167

Fax: 00971 4 3317469

E-mail: [info.dubai@esteri.it](mailto:info.dubai@esteri.it)

### **Istituto nazionale per il Commercio Estero – ICE Italian Trade Commission- Dubai**

Crowne Plaza – Commercial Tower

Sheik Zayed Road 6th Floor – Apt. 603

P.O. Box 24113

Tel: 00971 4 3314951

Fax: 00971 4 3314279

E-mail: [dubai.dubai@ice.it](mailto:dubai.dubai@ice.it)

[www.ice.gov.it/estero2/dubai](http://www.ice.gov.it/estero2/dubai)

[www.italtrade.com](http://www.italtrade.com)

### **Italian Business Council**

P.O. Box 58045

Dubai, U.A.E.

Tel.: 00971 43213082

Fax: 00971 43213083

E-mail: [ibcdubai@emirates.net.ae](mailto:ibcdubai@emirates.net.ae)