

Get
ready
Dubai
Expo
2020

Accesso al mercato
degli **Emirati Arabi Uniti**
Overview dei principali
aspetti legali e di
business



Daniela Di Francia

**Avvocato e consulente d'affari
internazionale**

Presidente Associazione Italia Dubai

STUDIO LEGALE DI FRANCIA

DI FRANCIA ADVISORS

DI FRANCIA INTERNATIONAL

Menasa & East Europe

Memberships

UIA (Union Internationale des Avocats)

AIDDA (Associazione Italiana Donne

Dirigenti d'Impresa)

FIDAPA (Federazione Italiana Donne Arti

Professioni e Affari)

FONDAZIONE ETICA



Aree di pratica ed expertise:

- Diritto degli affari
- Diritto Internazionale
- Diritto dei Contratti Internazionali
- Negoziazione Internazionale
- Diritto Commerciale Internazionale
- Diritto Civile pratica generale (Italia – Emirati Arabi – Ungheria)
- Responsabilit  Civile
- Arbitrati Internazionali
- Finanza Islamica
- Dual use ed export strategico
- Oil & Gas
- Commodities
- Procurement Law (UAE Italia Ungheria)
- Internazionalizzazione delle imprese Italiane nell'area del GOLFO
- Servizi legali di supporto all'internazionalizzazione

Internazionalizzazione delle PMI verso gli EAU

SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE VERSO GLI EMIRATI ARABI

AREA BUSINESS

- VALUTAZIONE DEL PRODOTTO O DEL SERVIZIO
- DISAMINA DEL COMPANY PROFILE
- ANALISI DEL MODELLO DI BUSINESS
- ANALISI DEL FIELD E RICERCA PREZZI/COMPETITORI SUL MT
- BUSINESS PLAN DELL'ACCESSO AL MERCATO ESTERO
- CONSULENZA SULLE OPPORTUNITÀ DI FINANZIAMENTO DEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
- RICERCA E RATING PARTNER ESTERO
- RICERCA OPPORTUNITÀ D'AFFARI
- ORGANIZZAZIONE DI MISSIONI B2B
- PARTECIPAZIONE STRUTTURATA A FIERE DI SETTORE
- INTRODUZIONE DEL BRAND ITALIANO PRESSO I PLAYERS LOCALI
- PARTECIPAZIONE AI TENDER MEETINGS
- ASSISTENZA DURANTE LA FASE DI ESECUZIONE DEI CONTRATTI
- UFFICIO DI RAPPRESENTANZA ESTERO
- SERVIZI DI PIATTAFORMA LOGISTICA

AREA LEGALE

- DUE DILIGENCE DELL'OPERAZIONE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
- NEGOZIAZIONE, REDAZIONE ED ASSISTENZA AL CLOSING DI CONTRATTI SUL MERCATO EMIRATINO
- COSTITUZIONE DI SOCIETÀ
- CONSULENZA IN MATERIA SOCIETARIA
- CONSULENZA ED ASSISTENZA IN MATERIA DI PROPRIETÀ INTELLETTUALE (PROTEZIONE DEL KNOW-HOW, DEI BREVETTI E DEI MARCHI)
- COMMERCIAL LITIGATION
- EXPORT
- DUAL USE
- CREDIT RECOVERY INTERNAZIONALE
- COMPLIANCE CON I REGOLAMENTI DELLE FREE ZONES

Processo di internazionalizzazione

Approccio multi-competences

Competenze di
marketing

Competenze
commerciali
e conoscenza del
business environment

Competenze finanziarie

Competenze legali sia in
ambito domestico che
internazionale

Competenze in materia
di fiscalità internazionale

Competenze in materia
di export

DUE TIPOLOGIE PRINCIPALI DI APPROCCIO IMPRENDITORIALE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

1. IMPRENDITORE CON FOCUS ESCLUSIVO SUL PRODOTTO E CHE
INTERNAZIONALIZZA IN MODO OCCASIONALE

2. IMPRENDITORE CON FOCUS PUSH FORWARD E PROATTIVO NEI
CONFRONTI DEL FOREIGN MARKET CHE INTERNAZIONALIZZA IN
MODO STRUTTURATO INVESTENDO NELLA FASE PREPARATORIA



Criticità comuni nel processo di internazionalizzazione delle PMI

- Mancanza di strategia e pianificazione, operatività focalizzata sulla singola occasione (atteggiamento passivo invece che push forward)
- Mancanza di market competence
- Costi elevati del prodotto made in Italy
- Nessuna conoscenza oggettiva del mercato estero target (aspetti culturali, legali, di compliance, di business environment)
- Allocazione non pianificata delle risorse finanziarie
- Mancata conoscenza degli strumenti di finanziamento
- Atteggiamento no investment/ no commitment ad ogni costo
- Desistenza in fase di approccio
- Scelta di modelli di business inadeguati al mercato estero target
- Dimensioni inadeguate rispetto al mercato
- Sottovalutazione degli aspetti di natura legale e fiscale
- Sottovalutazione dell'importanza del marketing



Gli entry modes sul mercato emiratino sono molteplici .I principali sono

a.investimento diretto con apertura di una legal entity on shore

b.Investimento indiretto attraverso JV o
DISTRIBUZIONE e LICENZA

TUTTAVIA NON SI PUÒ PRESCINDERE DA

1. MARKET COMMITMENT

2. MARKET AWARENESS

3.INVESTIMENTO IN RISORSE UMANE E FINANZIARIE

4 PIANIFICAZIONE ACCURATA E PROFESSIONALE
DELL'OPERAZIONE

5 CHIARO OBIETTIVO DI BUSINESS

6.PROTEZIONE DEI DIRITTI DI PROPRIETA' INTELLETTUALE

7 **ATTENTA VALUTAZIONE DEGLI ASPETTI LEGALI E FISCALI**



LA SOCIETÀ CHE INTENDE APRIRSI AI MERCATI ESTERI DOVRÀ

CONOSCERE A FONDO LA DOMANDA E LE DINAMICHE DEL MERCATO ESTERO TARGET

ADATTARE L'OFFERTA ALLA TIPOLOGIA DELLA DOMANDA LOCALE ANCHE MODIFICANDO PACKAGING, MARKETING TOOLS, ETC

ADATTARE LA STRATEGIA COMPETITIVA ALLE MARKET CONDITIONS ANCHE VALUTANDO NUOVE RISORSE DI APPROVVIGIONAMENTO DI MATERIALI

STIMARE L'INVESTIMENTO NECESSARIO A STABILIRE UNA PRESENZA SUL MERCATO ESTERO TARGET ALLOCANDO I FONDI NECESSARI

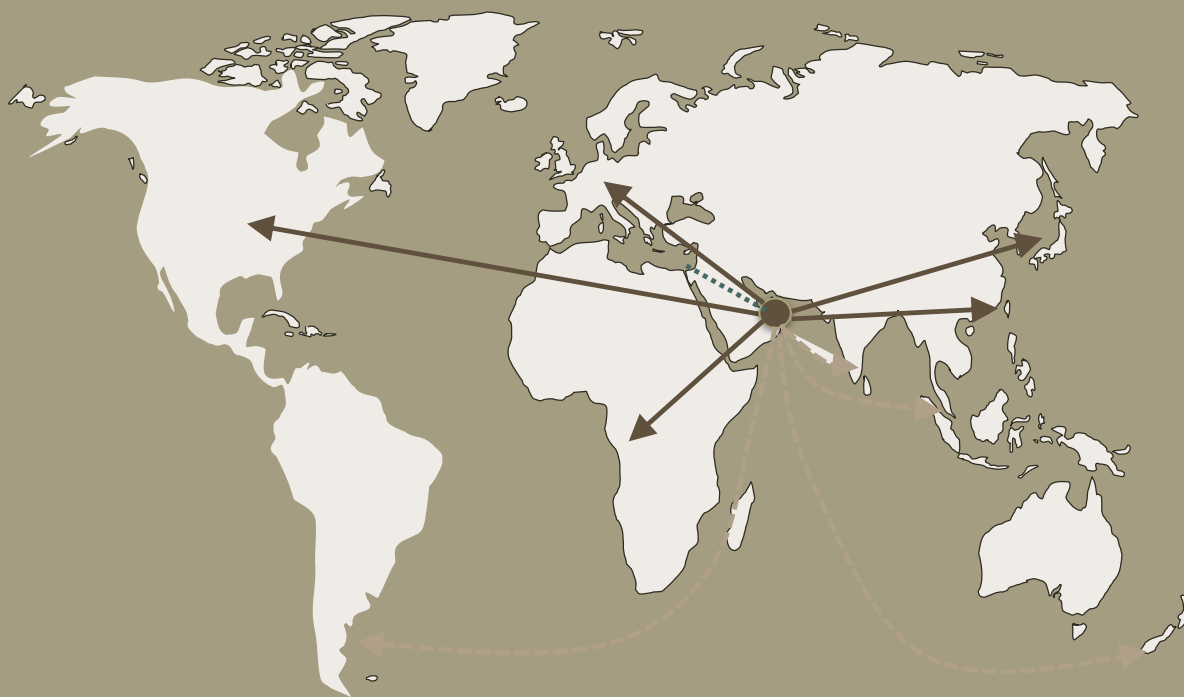
VALUTARE LA CREAZIONE in loco di production facilities, distribution centers e customers' service operations



Perché gli EAU?

Emirati Arabi la NUOVA SILK ROAD

- Progetti su larga scala a sostegno della crescita
- Efficace politica di attrazione degli investimenti stranieri
- Stabilità politica
- Sistema giudiziario sufficientemente sviluppato



Ulteriori vantaggi di operare negli EAU

- Collocazione strategica
- Tassazione favorevole – IVA al 5%
- Mercato dinamico ed in espansione
- Sistema bancario maturo, sicuro, adeguatamente capitalizzato e regolamentato
- Costi della manodopera ridotti
- Flessibilità dei contratti di lavoro
- Costi di energia ridotti
- Infrastrutture all'avanguardia
- Alto grado di visibilità e riconoscimento internazionale del brand
- Presenza di investitori liquidi e possibilità di espansione anche nelle regioni limitrofe attraverso strumenti come il franchising



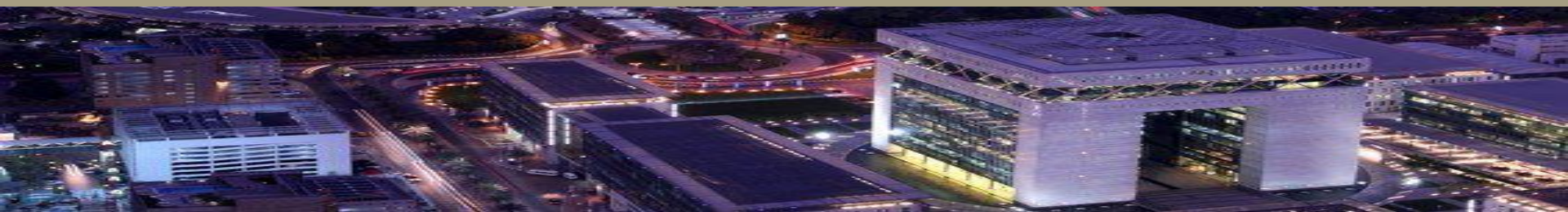
Secondo il World Economic Forum gli Emirati sono:

- il terzo paese al mondo per Economic Openness
- Il quarto paese al mondo per Business Environment e per Infrastrutture & Technological Advancement
- il quinto paese al mondo nel Global Readiness Index
- il quinto paese al mondo nel Change Readiness Index
- In quindicesima posizione nel World Competitiveness Index



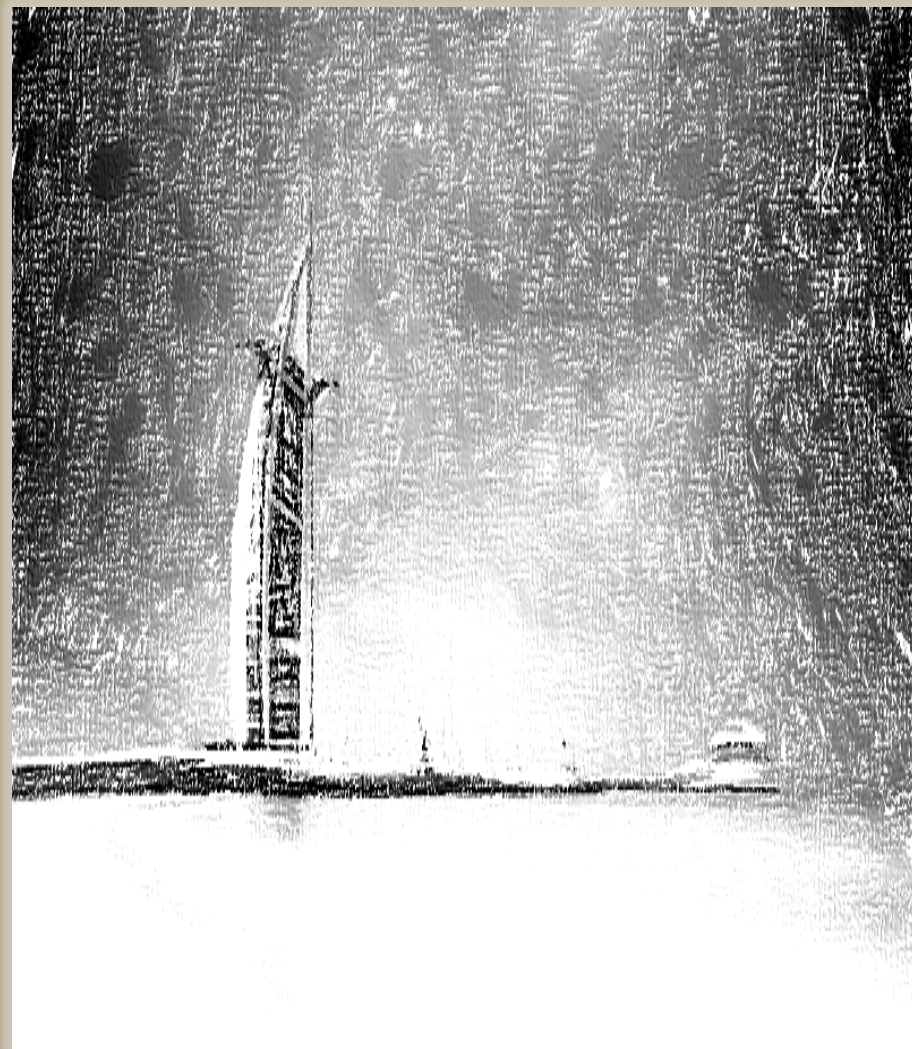
Outlook positivo sugli EAU

- Outlook positivo sul Paese: gli EAU si confermano lo STRONGEST economic performer del 2018 fra tutti i Paesi della MENASA.
 - IL SENTIMENT GENERALE È POSITIVO
- Il rialzo del prezzo del greggio nell'ultimo scorcio del 2016 ha contribuito al miglioramento delle aspettative. Tuttavia è la minore dipendenza dal greggio degli EAU ed in particolare di Dubai rispetto ad altri Paesi GCC, il migliore asset del Paese.
- La National Bank of Abu Dhabi, una delle maggiori banche locali, ha ufficialmente affermato nel suo Annual Global Investment outlook di attendersi che l'economia emiratina sia quella che trainerà l'intera Regione del Golfo nel 2018 e negli anni a venire

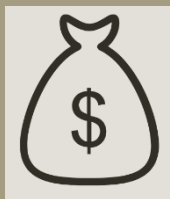


Alcuni settori che saranno in evidenza nei prossimi due anni

- Energie rinnovabili e green sector
- Turismo
- Istruzione
- Food & beverage
- Real estate
- Costruzioni
- Interior design
- Tecnologie avanzate
- Trasporti & logistica
- Medicale



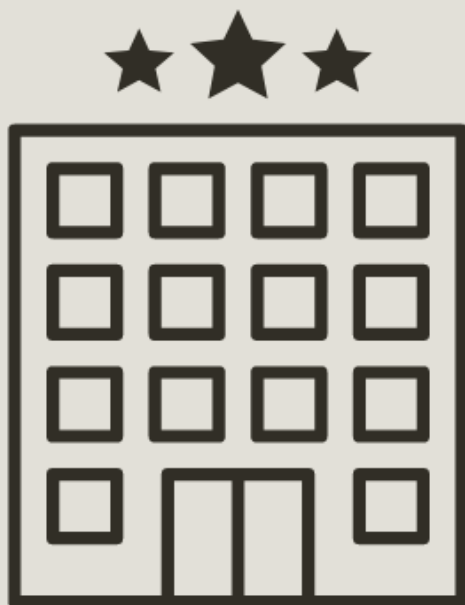
Settore Hospitality



Investimento di circa 5 miliardi di dollari



È previsto il raddoppio delle keys



Il dipartimento Marketing del turismo e commercio (DTCM) attualmente promuove la costruzione di alberghi di categorie 4 e 3 Stelle con le seguenti politiche di incentivazione:

- ✓ concessione dei terreni
- ✓ riduzione dei tempi di approvazione dei progetti di costruzione
- ✓ proroga dell'esenzione dalla tassa municipale del 10% per gli hotels di media categoria

Settore Energetico

Vision 2021 ha posto l'accento sull'obiettivo di creare **un'economia basata sulla sostenibilità ambientale** dando impulso alla realizzazione di progetti pilota volti ad incrementare la quota di energia sostenibile.

Particolare attenzione è stata dedicata alla realizzazione di impianti ad **energia solare**, date anche le caratteristiche climatiche e geografiche del Paese.



Expo catalizzatore dell'ulteriore sviluppo INFRASTRUTTURALE – Aeroporti-



Nuovo Al Maktoum International Airport vicino al sito dell'Expo Potrà gestire 12 milioni di tonnellate di cargo e 180 milioni di passeggeri all'anno



Dubai International Airport sarà in grado di incrementare da 60 milioni a 90 milioni il numero annuo di passeggeri



Abu Dhabi International Airport che, con un investimento di 6,8 miliardi di dollari potrà accogliere 30 milioni di passeggeri all'anno contro gli 11 attuali

Metropolitana e ferrovie



Etihad Federal Rail è una rete ferroviaria destinata a collegare l'intero Paese. Il procurement per lo stage 2 del progetto, è stato sospeso nel 2016 ed è ripreso nello scorso mese di marzo

La metropolitana di Dubai verrà ampliata su linee già esistenti (La Rossa lunga 52 km e la Verde, lunga 22km) da completare entro la data dell'Expo



Abu Dhabi investirà 3 miliardi di USD per la nuova metropolitana

Allo studio la possibilità di collegare la metropolitana di Dubai con la rete Ferroviaria
La rete ferroviaria collegherà gli EAU e l'Arabia Saudita entro la fine del 2021

Rete stradale

Tra i tanti progetti in cantiere (per 36 miliardi di dirhams), che saranno completati prima dell'Expo il raddoppio di una porzione della Sheikh Zayed grazie ad una sezione sopraelevata lunga 35 km che correrà fra il Dubai Creek e il porto di Jebel Ali.



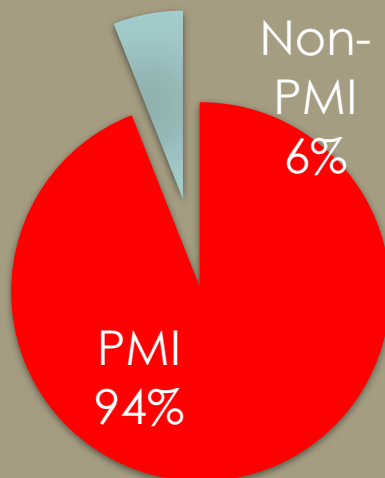
EXPO una grande opportunità per le PMI

1,36
miliardi di
dollari



Il 20% del totale delle spese
(dirette ed indirette) per
Dubai Expo 2020 sarà
assegnato alle PMI

Imprese Operative negli UAE



Expo 2020

- 438 ettari, a metà strada tra Abu Dhabi e Dubai
- Dopo Expo 2020, le strutture di Expo serviranno come base per lo sviluppo di Dubai-South che includerà un centro espositivo all'avanguardia, istituzioni accademiche e di ricerca ed anche un polo tecnologico all'avanguardia



PROCUREMENT

come partecipare dall' Italia

Le aziende italiane:

1

possono accreditarsi per partecipare alle gare di appalto per Dubai EXPO 2020 anche IN ASSENZA di una sede legale negli UAE al momento della candidatura

2

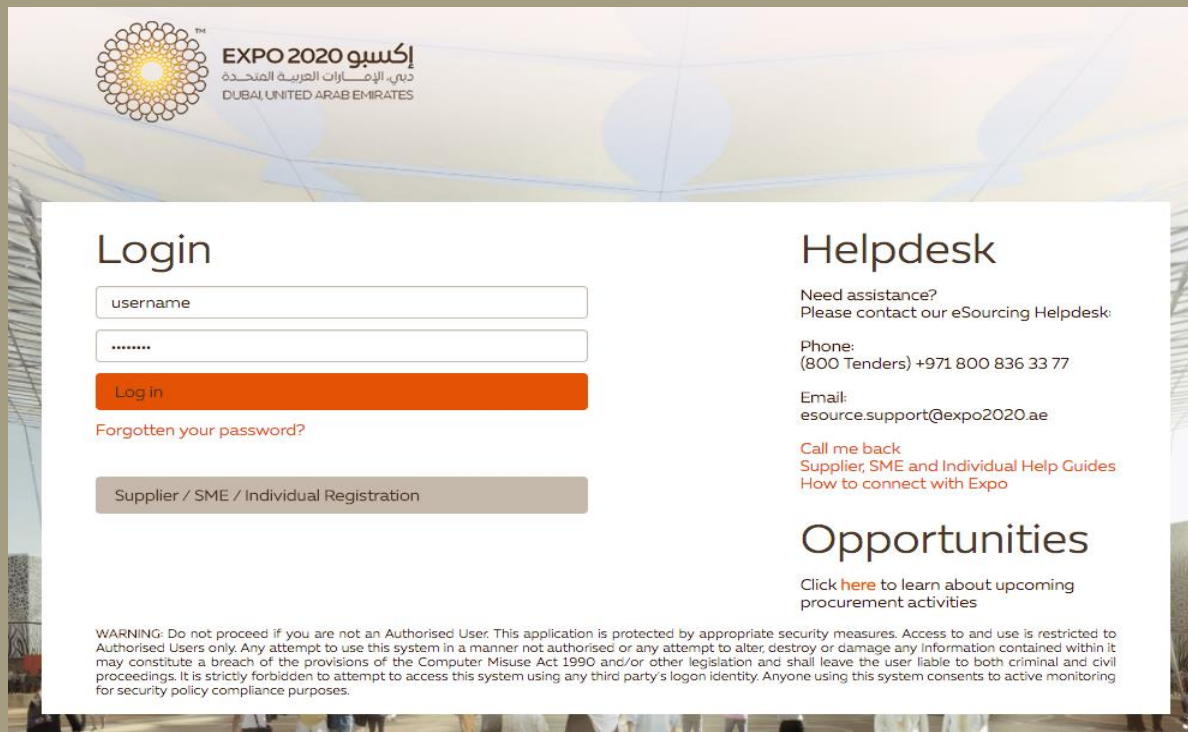
possono registrarsi nel procurement portal dell'Expo e farsi rappresentare da players locali nei meetings per la presentazione delle aziende

3

dopo l'eventuale aggiudicazione della gara d'appalto, **devono ottenere una licenza commerciale valida negli Emirati e quindi stabilire una sede locale**

Procurement – Source

- In inglese
- Di facile accesso



 **إكسبو 2020**
دبي، الإمارات العربية المتحدة
DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES

Login

username

[Log In](#)

[Forgotten your password?](#)

[Supplier / SME / Individual Registration](#)

Helpdesk

Need assistance?
Please contact our eSourcing Helpdesk:

Phone:
(800 Tenders) +971 800 836 33 77

Email:
esource.support@expo2020.ae

[Call me back](#)
[Supplier, SME and Individual Help Guides](#)
[How to connect with Expo](#)

Opportunities

Click [here](#) to learn about upcoming procurement activities

WARNING: Do not proceed if you are not an Authorised User. This application is protected by appropriate security measures. Access to and use is restricted to Authorised Users only. Any attempt to use this system in a manner not authorised or any attempt to alter, destroy or damage any information contained within it may constitute a breach of the provisions of the Computer Misuse Act 1990 and/or other legislation and shall leave the user liable to both criminal and civil proceedings. It is strictly forbidden to attempt to access this system using any third party's login identity. Anyone using this system consents to active monitoring for security policy compliance purposes.

Non è raro che le regole di procurement pubblico proibiscano l'assegnazione di contratti pubblici a società straniere a meno che non abbiano una on shore entity negli Emirati o, in taluni casi, almeno una contractual joint ventures con una società o un singolo soggetto emiratino.
Sono possibili eccezioni per prodotti o servizi non altrimenti reperibili in loco.



- Per operare con il settore pubblico il Contractor straniero deve di norma COSTITUIRE UNA ONSHORE COMPANY, così come generalmente richiesto anche per operare nel settore privato
- Tuttavia si può utilizzare anche LO STRUMENTO DELLA JV



Company Set-Up negli EAU

- Lo scorso ottobre 2017 il Ministro dell'Economia emiratino ha annunciato
- che le note restrizioni alla proprietà delle società costituite in mainland da investitori stranieri sarebbero state eliminate cosa che aveva mancato di fare la riforma delle società intervenuta nel 2015. Secondo la «nuova» company Law emiratina permane infatti l'obbligo per l'investitore straniero che intenda costituire una società negli Emirati Arabi di avere un socio locale al 51%
- Successivamente è stata emanata la Amendment Law 18/17 che incarica il Cabinet dei Ministri di legiferare eliminando le restrizioni sopradette.
- E' quindi ormai una strada tracciata con la quale si prende
- atto di una realtà sostanziale: la norma restrittiva in parola è la più
- aggirata delle norme emiratine. La New Investment Law in uscita fra qualche mese eliminerà probabilmente le restrizioni alla shareholding

LA NUOVA INVESTMENT LAW PORTERA'
AL 100 % LA PERCENTUALE DI QUOTE DI UNA
SOCIETA' EMIRATINA CHE UN INVESTITORE
STRANIERO HA DIRITTO DI DETENERE ANCHE
SE CIO' AVVERRA' CON RIFERIMENTO A
SPECIFICI SETTORI

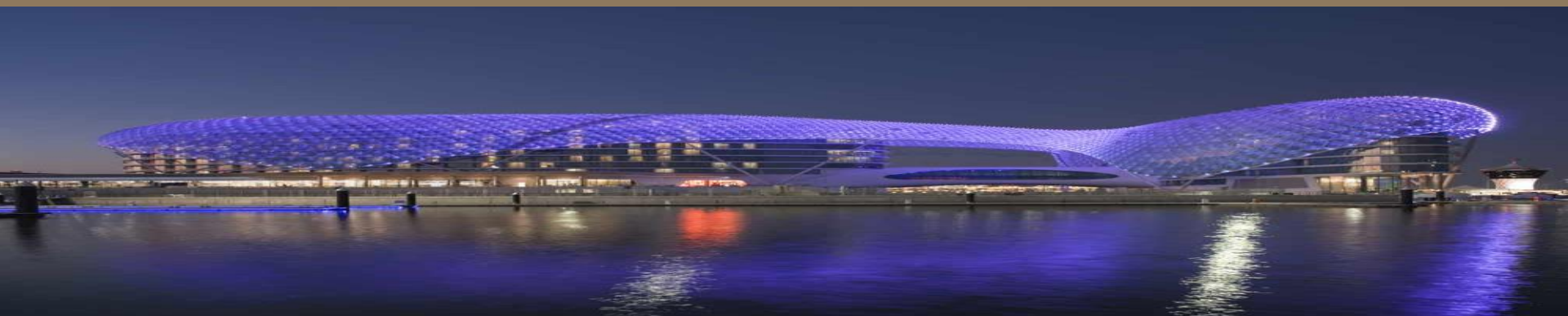
QUESTA GAME CHANGING LAW E' DESTINATA
A SPINGERE MOLTO GLI INVESTIMENTI STRANIERI

INOLTRE LE START UP POSSONO OTTENERE **LA BUSINESS INCUBATOR LICENSE** CON LA QUALE E' POSSIBILE GIA' OGGI PER L'INVESTITORE STRANIERO DETENERE LA PROPRIETA' DELLA SOCIETA' EMIRATINA AL 100% A CONDIZIONE CHE IL COMITATO PREPOSTO A VAGLIARE I REQUISITI PER L'OTTENIMENTO , DIA PARERE FAVOREVOLE dopo aver condotto un feasibility check

- ◉ Negli Emirati , sino ad oggi è stato di uso comune che la foreign entity ed il partner emiratino silent concludano un **side agreement** con il quale si stabilisce che il socio locale è un mero trustee o nominee del socio straniero che è in effetti il solo beneficiary owner delle quote
- ◉ Il socio locale silent viene remunerato con una lump sum



- Le Corti riconoscono in generale la validità dei side agreements a certe condizioni sebbene, nel passato, non siano mancate pronunce in senso contrario.
- Di recente si segnala una pronuncia della Abu Dhabi Court of Cassation (Appello Civile 30 of 2015) in senso favorevole all'investitore straniero.



Per aprire una Free Zone company non è necessario in generale avere un socio locale al 51%



- Oltre a sottoscrivere i patti a latere i soci stranieri fanno normalmente ricorso a molteplici altri strumenti di protezione delle quote fittiziamente intestate al socio locale silent
- Ad esempio per ridurre il rischio di pretese sui profitti da parte del socio locale silent , il socio straniero può ridurre la percentuale dei profitti in capo al socio locale nel Memorandum of Articles of Association
- Altre strategie di protezione includono la sottoscrizione di contratti di prestito per l'acquisto delle quote con contemporanea costituzione di pegno sulle stesse



Un ulteriore strumento di protezione del socio di minoranza straniero è il diritto di first refusal a favore del partner straniero per bloccare la vendita delle quote da parte del socio locale silent

Da una prospettiva di public policy in tema di side agreements si è cercato di trovare un bilanciamento fra gli opposti interessi di attrarre FDA verso il Paese e tutelare gli interessi locali

Esiste una norma mai entrata in vigore, la cd. antifronting Law, che considera i side agreements illegali e tuttavia essi trovano ingresso e sono riconosciuti dalle Corti locali



CLAUSOLE CONTRATTUALI CHIAVE che costituiscono il principale OGGETTO DI DISPUTA soprattutto in ambito privato

- : ♦ Termini e modalità di pagamento
- ♦ Uso appropriato degli incoterms (OVE APPLICABILE)
- ♦ Garanzie
- ♦ Risoluzione
- ♦ Scelta della Legge applicabile
- ♦ Foro competente
- ♦ Forza maggiore

In base alla Legge emiratina dei contratti, le Corti ben possono - ove ritengano che le Parti avessero intenzione di concludere un accordo – integrare i termini mancanti e ritenere la minuta alla stregua di un contratto (art 141 codice civile emiratino). Le parti dovranno quindi ove vogliano evitare questo effetto, escludere espressamente l'applicazione dell'articolo in parola



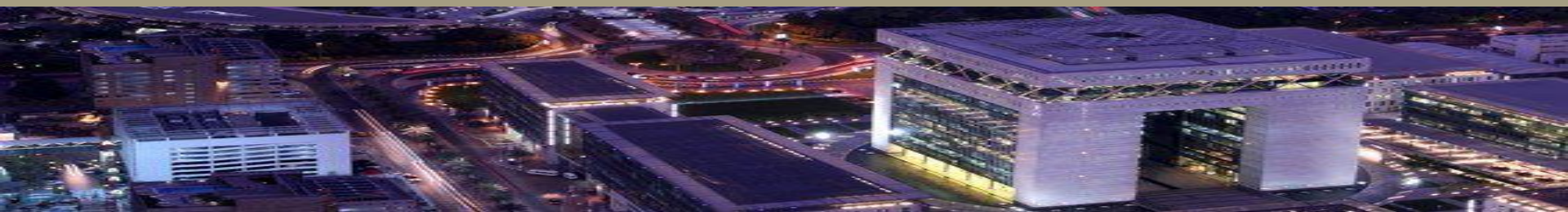
ARBITRATO O LITIGATION?

La scelta dell'arbitrato offre numerosi vantaggi.

A. Rapidità

B. Enforcement sulla base della New York Convention del 1958 sul riconoscimento e l'efficacia dei lodi arbitrali stranieri

Inoltre, in generale, è possibile scegliere gli arbitri



Enforcement

Esiste il problema dell'enforcement delle sentenze straniere negli Emirati Arabi

In generale le Corti – con l'eccezione della Corte del DIFC entrano nel merito della sentenza straniera rendendone molto complessa quando non impossibile l'esecuzione

L'utilizzo delle Corti del DIFC come giurisdizione di conduit è stata di recente fortemente ridimensionato.

Con l'ultima "spallata" del Judicial Tribunal (che prima ha fatto prevalere - in un caso di conflitto fra DIFC Courts e Corti locali - queste ultime e quindi di recente ha addirittura fatto prevalere le Corti Locali sebbene la lite dinnanzi alle medesime fosse stata instaurata successivamente a quella cominciata dinnanzi alle DIFC Courts) il ricorso al DIFC come canale per l'enforcement è diventato ben difficilmente praticabile



Settlement of dispute nei contratti di appalto privati e pubblici

- ◆ DAB (DISPUTE ADJUDICATION BOARD) RICAVALTO DAI MODELLI FIDIC ; è PREVISTO DALLA LEGGE DI ABU DHABI 1/07 CHE HA ADOTTATO IL METODO DI RISOLUZIONE MUTUATO DAI FIDIC ISTITUENDO UN BOARD AD HOC

- ◆ EXPERT DETERMINATION

CLAUSOLA ARBITRALE

CAMERE Arbitrali più utilizzate

- ◆ DIAC DUBAI INTERNATIONAL ARBITRATION CENTR
- ◆ DIFC LONDON COURT INTERNATIONAL ARBITRATIO
- ◆ ICC DI PARIGI
- ◆ LONDON COURT OF INTERNATIONAL ARBITRATION

ANTI-CORRUPTION PRACTICES

◆ Dal 2015 è stata creata una anti-corruption unit ad Abu Dhabi

◆ Sono inoltre utilizzati riferimenti contrattuali a

- UK BRIBERY ACT 2010

- US Foreign Corrupt Act

◆ Il codice penale emiratino punisce le pratiche di bribery

Gli operatori dovranno inoltre tenere in considerazione:

- Le National – Anti-bribery and corruption regulations

- La Legge n. 2 del 2015 (Commercial Company Law).

- Internal Risk assessment (valutazione: customer, prodotti/servizi, paese di provenienza)



◆ Il codice penale agli artt. da 234 a 239 prevede la punibilità in capo al soggetto che offra ad un pubblico funzionario o a qualunque altra persona assegnata ad un ufficio pubblico, un dono o un vantaggio di qualsiasi tipo o una promessa di qualcosa di vantaggioso, al fine di ottenere o di omettere o di ritardare il compimento di un atto del suo ufficio, ovvero per compiere un atto contrario ai doveri del suo ufficio ed in violazione dei doveri del funzionario.





LE NORME ANTIBRIBERY SI APPLICANO SIA AI SOGGETTI EMIRATINI CHE AI SOGGETTI STRANIERI CHE OPERANO NEGLI EMIRATI O CON SOGGETTI EMIRATINI

- ◆ Anche i funzionari privati sono soggetti a norme antibribery ma sono i soli ad essere puniti per la violazione dei doveri del loro ufficio secondo l'art. 236 del codice penale emiratino



◆ PPP

- ◆ Con il termine PPP si intende un range di diverse strutture contrattuali fra una parte pubblica ed una o più parti private in cui il settore privato partecipa a vario titolo ad un progetto pubblico condividendo il rischio con il settore pubblico
- ◆ Nel modello più ampio di PPP il partner PRIVATO viene coinvolto in tutte le fasi:
 1. Progetto e Design
 2. Finanziamento
 3. Costruzione
- ◆ Modelli PPP permettono alla parte pubblica di ottenere :
 1. COSTI AFFRONTABILI
 2. TRASFERIMENTO DEL LIFE CYCLE COSTS RISK
 3. TRASFERIMENTO DEL MANTENIMENTO ALLA PARTE PRIVATA CON MIGLIORI RISULTATI
 4. MIGLIORI TERMINI DI PAGAMENTO
 5. MAGGIOR FOCUS SULLA QUALITÀ DEI RISULTATI

RISK ALLOCATION TRA PUBBLICO E PRIVATO

PUBBLICO

RISCHI CORRELATI ALL'IMPATTO AMBIENTALE ED ALLE
APPROVAZIONI RELATIVE

RISCHI CORRELATI ALL'ACQUISIZIONE DEL PLOT

PRIVATO

RISCHI PROGETTUALI E TECNICI

RISCHI FINANZIARI

RISCHI COSTRUTTIVI

RISCHI SPECIFICI LEGATI AL MANTENIMENTO
DELL'ASSET



◆ **IL MODELLO PPP** è stato poco utilizzato fino al 2015 quando con la L.22/15 (PPP Law) si è inteso promuovere l'utilizzo del modello con l'intenzione di avere un numero maggiore di investitori privati nel settore pubblico.

◆ **LA FINALITÀ È FARE DIVENTARE QUESTO MODELLO LA MAINSTREAM OPTION**

◆ **ESISTONO DIVERSI MODELLI DI PPP**

1. SERVICE CONTRACTS
2. MANAGEMENT CONTRACTS
3. LEASING CONTRACTS
4. CONCESSION CONTRACTS
5. BUILD OWN & TRANSFER
6. BUILD OWN OPERATE & TRANSFER CONTRACTS
7. BUILD OWN OPERATE



IL CONTRATTO DI **AGENZIA** È DISCIPLINATO:

1 dalla Legge Federale (Federal Act) No. 18 del 1981 e successive modifiche ed integrazioni contenute:

- nelle leggi federali nn.ri 14 del 1988, 13 del 2006 e 2 del 2010
- nel Decreto (UAE Cabinet Resolution) No. 3 del 2011 (sul Commercial Agency Committee)

2 dalla Legge Federale no. 18/1993 (U.A.E. Commercial Transactions Law - Artt.197-253)

3 dal codice civile emiratino (Legge Federale nr. 5/1985) articoli da 924 a 961.



LA LEGGE FEDERALE No. 2 / 2010

- La L. 2/2010 ha - di fatto - fortemente ridimensionato le “liberalizzazioni” contenute nella precedente legge n. 13 del 2006, sì che da parte di alcuni commentatori (per lo più stranieri) suole affermarsi che la L. 2/2010 abbia “restaurato” lo status quo ante 2006, ossia il precedente “regime”.
- Le modifiche introdotte possono essere riassunte in due steps fondamentali:
 - 1) modifica dell'articolo 8, relativo alla risoluzione ed al rinnovo del contratto di agenzia;
 - 2) la reintroduzione, o meglio, l'istituzione di un nuovo Comitato per le Agenzie competente ad esaminare – in prima istanza (in primo grado) - le controversie tra preponenti ed agenti.



L'Art. 1 della Legge sull'Agenzia definisce l'agenzia commerciale come <<la rappresentanza del preponente da parte dell'agente per distribuire, vendere, mostrare, offrire un bene o un servizio all'interno dello stato dietro il pagamento di una commissione o di un profitto>>.

Sebbene - nella sostanza - vi siano notevoli differenze tra il contratto di **agenzia** e quello di **distribuzione commerciale**, la Legge sull'Agenzia non distingue tra i due tipi di contratto (che sono quindi disciplinati unitariamente).

I contratti di agenzia e di distribuzione in esclusiva devono essere registrati presso il Registro delle Agenzie Commerciali affinché sia applicabile la legge sull'agenzia.

In base all'art. 2, gli stranieri non sono ammessi a rivestire il ruolo di agenti, poiché tale ruolo può essere ricoperto solo da cittadini emiratini o società interamente possedute da emiratini.



art. 3 La norma dispone che non è consentita l'attività di agenzia commerciale all'interno dello Stato se non agli agenti registrati: gli agenti sono quindi soggetti all'obbligo di registrazione sul Commercial Agency Register istituito presso il Ministero per l'Economia ed il Commercio.

Il contratto di agenzia deve essere sottoscritto da ambo le parti (preponente ed agente) e legalizzato davanti ad un Notary Public.

Il contratto deve, quindi, essere tradotto in arabo da un traduttore giurato (provvisto di licenza che lo abiliti ad operare negli EAU).



Modifica dell'articolo 8

Con la modifica del 2006, l'articolo 8 – che sanciva l'impossibilità per il Principal di risolvere il contratto di agenzia - era stato, variato per consentire al Principal di risolvere il contratto



Il testo dell'articolo 8, così come emendato dalla L 2/2010, stabilisce invece che il Principal non può risolvere il contratto di agenzia senza una material reason

Oggi cioè dopo la modifica operata dalla Legge del 2010 non è più possibile



Inoltre, il Preponente non può registrare nuovamente accordi di agenzia nel Registro degli Agenti Commerciali a nome di altri agenti anche se la durata agenzia fosse limitata nel

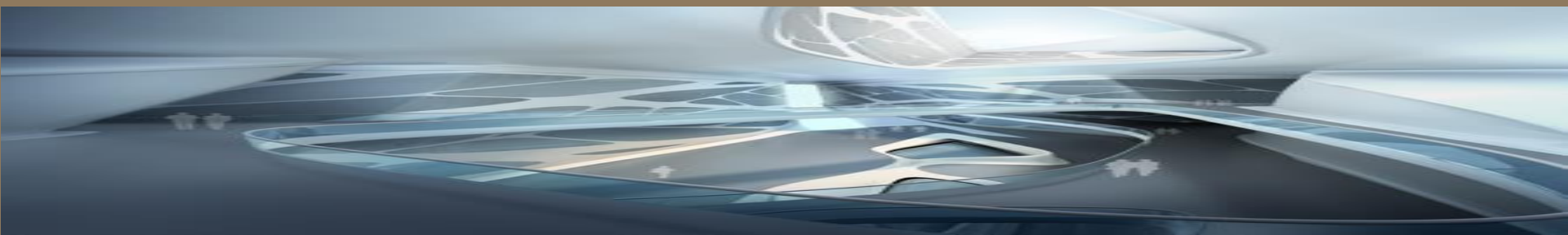
L'accordo di Agenzia può infatti essere risolto solo in caso di esistenza di una ragione materiale (good reason) che possa soddisfare il Comitato per le Agenzie (anche questo dismesso e poi ripristinato nel 2010).



Su forte pressione degli agenti anche all'indomani della prima riforma più liberare del 2006 la prassi instauratasi prevedeva che il preponente avrebbe dovuto comunque chiedere – mediante una formale comunicazione – una lettera di conferma da parte dell'agente che quest'ultimo aveva ricevuto integrale compenso e che nulla aveva da obiettare in relazione alla nomina di un altro agente, da parte del preponente.

Il fatto che più di 500 contratti di agenzia commerciale siano stati deregistrati nel periodo tra il 2006 e il 2007 ha indotto il Ministero non solo a confermare la suddetta prassi, ma ad attuare pressioni – a livello politico – affinché si procedesse all'attuazione di un cambiamento della normativa, che conferisse veste formale alla prassi instauratasi.

Tali “pressioni” si sono tradotte nella Legge federale No. 2 / 2010.



Con l'emanazione della L. 2/2010, il legislatore federale ha compiuto un passo ulteriore: non ha dato legittimazione formale alla prassi, ma l'ha superata reintroducendo il Comitato per le Agenzie commerciali.

Altri cambiamenti che hanno riguardato l'art. 8: introdotti dalla L. 2/2010:

- introduzione del termine causa "materiale" o causa "sostanziale" (good reason – giusta causa) per la cessazione o il mancato rinnovo del contratto di agenzia
- è stato, quindi, riaffermato il principio in base al quale anche in caso di contratti a tempo determinato, il mancato rinnovo è legittimo solamente in presenza di una causa materiale.

La L. 2/2010 ha reintrodotta il Comitato per le Agenzie istituito presso il Ministero dell'Economia (ex Art. 28 della Legge sull'Agenzia), cui le parti devono rivolgersi laddove insorga controversia in ordine al rapporto di agenzia.

La disciplina del Comitato è stata completata ed attuata con il Decreto No. 3 del 2011 – Commercial Agency Committee.



I poteri dell'agente

è consigliabile delimitare l'ampiezza dettagliando il più possibile i poteri concessi all'agente.

Una volta registrato il contratto, l'agente assume un vero e proprio monopolio nella vendita e distribuzione del bene o servizio sul territorio di sua competenza.





In base all'art.3 della Legge sull'Agenzia, solo l'agente registrato ha diritto di ricevere una provvigione per la vendita dei prodotti sul suo territorio.

L'art. 7 della legge stabilisce, poi, che l'agente ha diritto ad una provvigione per **qualsiasi vendita** del prodotto "registrato" operata sul territorio di sua competenza, anche se la stessa non dipende dalla sua attività promozionale (si pensi all'ipotesi di vendita diretta da parte del preponente).

I Contratti di distribuzione non registrati

La Legge emiratina consente alle parti di stipulare contratti di agenzia non registrati, la cui disciplina non sarà regolata dalle disposizioni contenute nella Legge Federale, ma verrà determinata dalle parti, in conformità alle regole del codice civile e del commercio.

Il contratto non registrato non è soggetto alle formalità – elencate in precedenza – prescritte relativamente al contratto registrato.

Può quindi essere:

- a tempo determinato
- senza esclusiva a favore dell'agente



In linea teorica, in relazione a questo tipo di contratti viene demandata all'autonomia contrattuale l'intera disciplina del rapporto consentendo perfino al preponente di avvalersi di un distributore che non sia un soggetto emiratino (all'uopo, è sufficiente che detenga una valida licenza per operare all'interno degli Emirati).

Proprio per l'assenza delle speciali tutele riservate agli agenti, gli operatori emiratini sono restii ad accettare di concludere contratti non registrati.



Case study

Tipologia cliente:
IMPRESA ITALIANA SETTORE HEALTHCARE

Turnover annuo: 100 milioni di euro

Obiettivo: INVESTIMENTO PRODUTTIVO
negli Emirati Arabi



- ESAME DEL PRODOTTO DEL PROPOSITO D'AFFARI DEL MODELLO DI BUSINESS
- CONSULENZA LEGALE SUL MIGLIOR VEICOLO PER IL PROPOSITO PERSEGUITO (FREE ZONE VS. MAINLAND)
- FEASIBILITY STUDY
- ANALISI DEL FIELD PREZZI COMPETITORI
- BUSINESS PLAN CON FINANCIAL FORECAST PER 3 ANNI
- DUAL USE TEST E CONSULENZA SUGLI ASPETTI AUTORIZZATIVI
- CONSULENZA IN MATERIA DOGANALE
- TAX PLANNING E VALUTAZIONE CONGIUNTA CON IL PROFESSIONISTA ITALIANO



- Reperimento del socio locale
- Negoziazione con il socio locale degli accordi di partnership
- Individuazione della location più appropriata per costituire l'unità produttiva
- Disamina del contratto di locazione della unit individuata
- Assistenza nella predisposizione documenti per l'ottenimento della licenza dal Ministero della sanità e nello svolgimento dell'iter autorizzativo



ASSISTENZA NELLA PREDISPOSIZIONE DEI DOCUMENTI NECESSARI PER LA COSTITUZIONE DELLA SOCIETA' NELLA FREE ZONE PRESCELTA (si noti che il ministero della Salute ci ha chiesto che la società fosse partecipata da un socio emiratino al 51% benchè ciò non fosse richiesto ovviamente dalla Free Zone)

COSTITUZIONE DELLA SOCIETA' A DUBAI

APERTURA DEI CONTI CORRENTI ED AVVIO DEI RAPPORTI CON LE ISTITUZIONI FINANZIARIE LOCALI (PER ESEMPIO NEGOZIAZIONE DELLA FACILITAZIONI CREDITIZIE)

ASSISTENZA IN MATERIA DI COMPLIANCE

ASSISTENZA NELLE PROCEDURE DI OTTENIMENTO DEI VISTI

REPERIMENTO E SELEZIONE DEEI DIPENDENTI

NEGOZIAZIONE E REDAZIONE DEI CONTRATTI CON I LAVORATORI

NEGOZIAZIONE E REDAZIONE DEI CONTRATTI CON I SUPPLIERS

INDIVIDUAZIONE DEI SUBDISTRIBUTORS

NEGOZIAZIONE E REDAZIONE DEI CONTRATTI CON I SUBDISTRIBUTORS

STRATEGIE DI PROTEZIONE DEI MARCHI E DEI BREVETTI



Risultati ottenuti case Study

1. l'impresa ha completato le procedure autorizzative ed ha ultimato l'allestimento dell'unità produttiva
 - 2. nel frattempo ha strutturato una rete di subdistributors
Oggi è molto ben radicata sul territorio emiratino ed ha inoltre iniziato ad espandersi nell'area del Golfo con la prossima apertura di due nuove sedi in Arabia Saudita e Kuwait



شكرا

APPUNTAMENTO A DUBAI EXPO 2020

