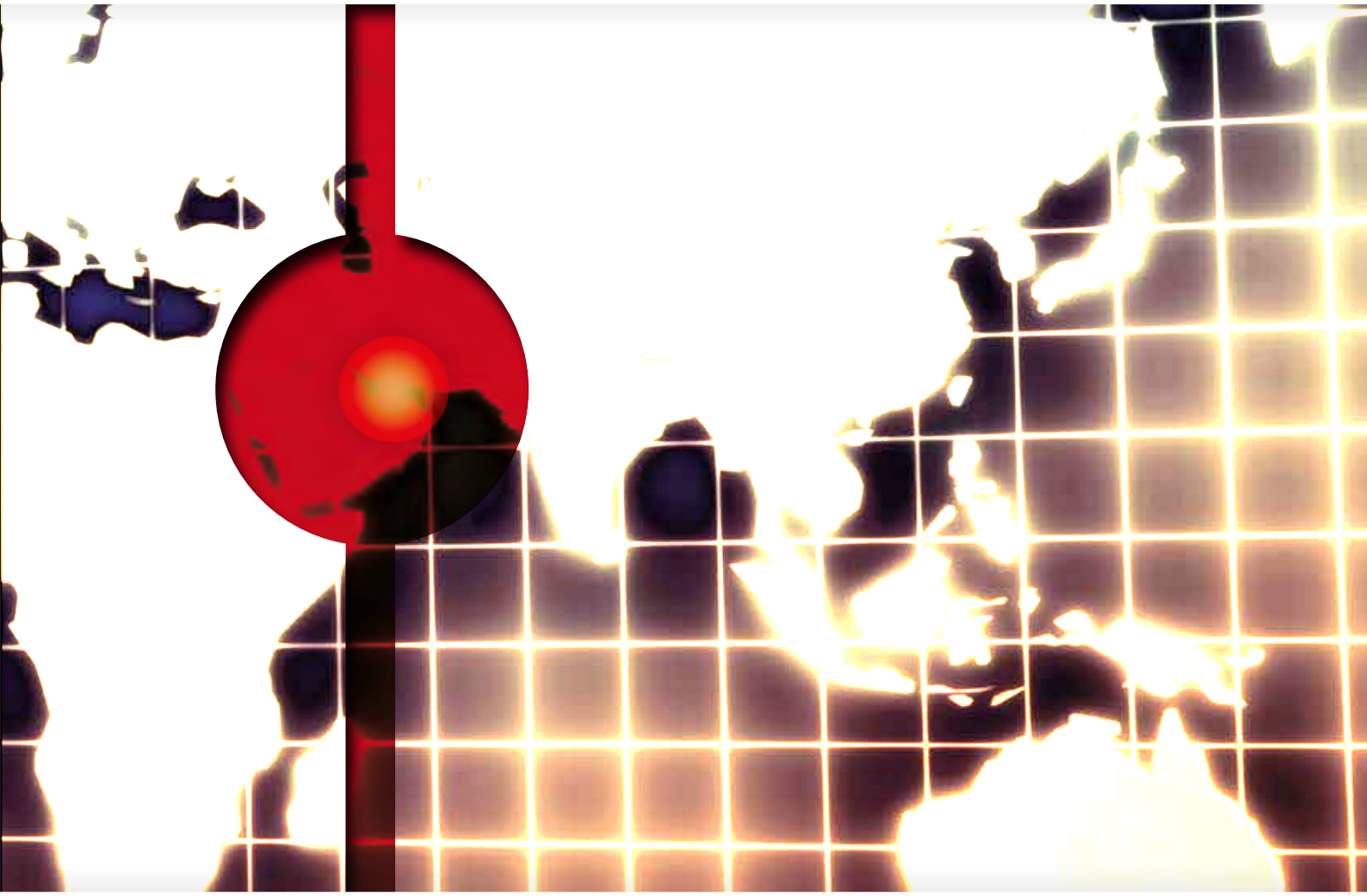
Ministero dello Sviluppo Economico

Dossier Emirati Arabi Uniti

L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI



a cura di

Interprofessionalnetwork

Dossier
Emirati Arabi Uniti

L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

a cura di

Ministero dello Sviluppo Economico

Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la
Promozione degli Scambi • Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione
www.mincomes.it • interpromo.seg@sviluppoeconomico.gov.it

Interprofessionalnetwork
www.interprofess.it • impresa@interprofess.it

Tutti i diritti sono riservati

I testi anche se curati con scrupolosa attenzione non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze; pertanto l'utente è tenuto a controllare l'esattezza e la completezza del materiale utilizzato.

Gli autori

*Gli **Autori** che hanno curato l'elaborazione dei contenuti inseriti nel presente Dossier sono i seguenti:*

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi - Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione - Ministero dello Sviluppo Economico

Silvana La Bella, Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi – Ufficio Asia e Oceania

Fabio Giorgio, Direttore Responsabile del Bollettino Scambi con l'Estero - Note di aggiornamento

INTERPROFESSIONAL NETWORK

Giulio Veneri,
Consigliere Delegato

Marco Bagolin,
dottore in scienze della comunicazione

Pietro Butturini,
dottore in giurisprudenza

Carolina Ciardini,
dottoressa in giurisprudenza – Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Claudio Coggiatti,
avvocato in Roma – Studio Legale Coggiatti & Associati, LegAll Roma

Stefano Dindo,
avvocato in Verona – Studio Legale Dindo & Associati, LegAll Verona

Francesco Laddaga,
avvocato in Roma – Studio Legale Coggiatti & Associati, LegAll Roma

Carlo Mastellone,
avvocato in Firenze – Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Pietro Mastellone,
avvocato in Firenze – Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Gianluca Sardo,
avvocato in Milano – Studio Legale Sardo, LegAll Milano

Riccardo Valente,
avvocato in Roma – Studio Legale Coggiatti & Associati, LegAll Roma

Vittorio Zattra,
dottore in giurisprudenza - Studio Legale Dindo & Associati, LegAll Verona

Alberto Zorzi,
avvocato in Verona – Studio Legale Dindo & Associati, LegAll Verona

Si ringraziano per il loro prezioso intervento:

PROMOS

AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO PER LE ATTIVITÀ INTERNAZIONALI

Andrea Bonalumi,
Dirigente Promos Rete Estera e Servizi informativi per le imprese

Cesare Maraglio,
Responsabile ufficio Promos di Abu Dhabi

Giacinta Acerbi,
Responsabile di progetto Servizi Informativi per le imprese

Artemide Middle East

Mohamed Abbas Sufi,
Direttore responsabile per il Dipartimento Estero - De Franceschi Spa

Rinaldo Bellingeri,
Sales Manager - Belleli Energy Srl

Furio Bragagnolo,
Presidente - Pasta Zara Spa

Gianluca D'Alò,
General Manager Middle East - AluK Group Spa

Carlo De Franceschi,
Presidente - De Franceschi Spa Monfalcone

Derna Del Stabile Travan,
Ceo - Gruppo Interna Spa

Doris Doimo,
Ceo - Doimo Contract e Doimo International Group

Marco Gattone,
Export Manager - Iseo Serrature

Silvano Pedrollo,
Presidente - Pedrollo Spa

Riccardo Remedi,
Direttore Commerciale e Marketing - Faber Spa

Diana Squaratti,
Marketing Department - Iseo Serrature

Diego Travan,
Presidente - Interna Holding Spa

Il coordinamento scientifico dell'opera ringrazia, altresì, per la preziosa collaborazione prestata **Roberto Salgarelli**, dottore commercialista in Verona e Managing Director di Guangzhou Unichina Consulting Co. L.td., **Gianluca Vigo di Torre Bairo**, avvocato e consulente all'internazionalizzazione, **LegAll - Studi Legali Alleati**, **Al Tamimi & Company** e **Martina Rapetta**, studentessa in Lingue per la comunicazione commerciale e la promozione del turismo internazionale.

Indice

Introduzione

Paolo Romani - Ministro dello Sviluppo Economico — *pag. 6*
Adolfo Urso - Vice Ministro dello Sviluppo Economico — *pag. 8*
Giorgio Starace - Ambasciatore d'Italia ad Abu Dhabi — *pag. 10*
Umberto Vattani - Presidente Istituto nazionale Commercio Estero — *pag. 12*

1. Overview Paese — *pag. 17*

1. Aspetti generali
2. Cenni storico politici
3. Usi e costumi, cultura e abitudini
4. Principali indicatori economici
5. Scambi commerciali

2. Perché fare business negli Emirati Arabi Uniti — *pag. 41*

1. Caratteristiche del sistema paese
2. Principali settori economici
3. Rischio Paese

3. Investimenti esteri — *pag. 51*

1. Strategie di ingresso
2. La posizione degli EAU nel quadro del commercio internazionale
3. Investimenti immobiliari negli EAU
4. La disciplina degli appalti pubblici
5. Accordi internazionali tra Italia e EAU
6. Opportunità di investimento negli EAU
7. Il sistema bancario negli EAU

4. Aspetti legali — *pag. 65*

1. Le società: forme giuridiche, costituzione e funzionamento
2. Regolamentazione antitrust
3. Tutela della proprietà intellettuale
4. La risoluzione delle controversie

5. Aspetti tributari — *pag. 79*

1. Caratteristiche generali del sistema tributario degli EAU: paradiso fiscale?
2. Imposta sul reddito delle persone fisiche
3. Imposta sul reddito delle società
4. IVA e altri tributi
5. Tassa sulla proprietà
6. Le *Tax Free Zones*
7. Trattati contro la doppia imposizione

6. Il Ministero dello Sviluppo Economico per l'internazionalizzazione delle imprese — *pag. 87*

1. L'attività promozionale
2. Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

7. Casi aziendali — *pag. 103*

1. AluK Group Spa
2. Artemide Spa
3. Belleli Energy Srl
4. De Franceschi Spa Monfalcone
5. Doimo Contract
6. Faber Spa
7. Gruppo Interna Spa
8. Gruppo ISEO
9. Pasta Zara Spa
10. Pedrollo Spa

Introduzione

Ministro dello Sviluppo Economico

L'area del Golfo, insieme ad altre regioni del continente asiatico, sta diventando protagonista del cambiamento della geografia economica che si va delineando con l'uscita dalla crisi, che sembra ormai avviata.

Lo dimostrano sia i tassi di crescita che si sono mantenuti positivi anche in periodo di recessione globale, sia la domanda che questi paesi sono in grado di esprimere orientandosi verso una diversificazione dell'economia, con notevoli ripercussioni sulla scena economica ed un contributo sempre più determinante alla crescita del PIL mondiale.

I paesi del Golfo costituiscono per l'Italia un partner commerciale strategico, con cui possiamo mettere in moto un circolo virtuoso che generi profitti e prosperità per tutti.

Di qui l'importanza della Missione di Sistema che partirà il 5 novembre prossimo, con l'intento di rafforzare la sinergia tra i vari soggetti istituzionali che operano nell'ambito della promozione economica internazionale: il Ministero dello Sviluppo Economico, che in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri ne è il promotore, l'Istituto per il Commercio Estero, la Confindustria e l'Abi.

Il fine è quello di dare all'estero un'immagine organica e unitaria del nostro Paese e delle sue peculiarità, creando al contempo legami stabili e duraturi con le controparti istituzionali e imprenditoriali che si andranno ad incontrare.

Tra i settori nei quali sarebbe più proficuo avviare

una collaborazione, sono stati individuati quelli legati allo sviluppo manifatturiero e industriale locale, che possono offrire un notevole impulso a infrastrutture, trasporti marittimi, logistica e grande distribuzione, con un approccio sistematico ai principali settori, quali costruzioni, arredamento, abbigliamento, agroalimentare e nautica da diporto.

Data la complessità dei mercati dell'area, il nostro impegno è quello di garantire continuità nel tempo ed un adeguato livello di follow-up delle iniziative intraprese, che permetta di capitalizzare gli sforzi intrapresi ed apra sempre nuove opportunità alle imprese italiane.

Paolo Romani
Ministro dello Sviluppo Economico

Introduzione - I

Ministero dello Sviluppo Economico

A differenza di quanto avveniva nei cicli congiunturali precedenti, questo periodo di recessione che ha investito tutte le economie mondiali ha reso più veloce il processo di avvicinamento delle economie avanzate a quelle emergenti. Da queste sono giunti i primi segnali di ripresa e l'indicazione di nuovi sentieri di crescita.

L'area del Golfo Persico, in particolare l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti, teatro di questa missione del sistema Italia promossa dal Ministero dello Sviluppo Economico, è da tempo oggetto di grande attenzione da parte del governo italiano, ed assume un rilievo sempre maggiore per le opportunità che entrambi i paesi offrono alle nostre aziende a seguito dei piani di diversificazione delle economie.

Nel 2010 l'export italiano ha realizzato il più importante contributo al consolidamento ed alla sostenibilità della fase espansiva dell'economia del paese, recuperando il terreno perduto dopo oltre un anno di cali continui, tanto che, se escludessimo il deficit energetico, l'attuale disavanzo di 4 miliardi di euro si trasformerebbe in un attivo di ben 37 miliardi di euro.

Ne discende che in questo contesto è più che mai importante per le imprese italiane riposizionarsi verso quei mercati che, per le risorse finanziarie assicurate dalla produzione e dalla vendita all'estero di greggio, possono garantire margini significativi di crescita anche in tempo di crisi.

L'obiettivo di questa missione di sistema è quello di stimolare l'interesse del tessuto imprenditoriale italiano e di tutte le componenti del Sistema Paese verso una regione con la quale costruire partnership rappresenta un vantaggio reciproco.

La sfida risiede non solo nello stimolare l'export tradizionale di macchinari e attrezzature e nel soddisfare la domanda dei consumatori di fascia alta per i beni di consumo quali gioielli, abbigliamento di marca e auto di lusso, ma soprattutto nel trovare spazio per mettere a disposizione know how nei settori oggetto delle strategie di privatizzazione, quali le costruzioni, le telecomunicazioni, l'energia e le risorse idriche, la formazione amministrativa, per quanto riguarda l'Arabia Saudita; la salute, l'aerospazio, le energie rinnovabili, la protezione ambientale, l'agroalimentare, oltre alle attrezzature turistiche e commerciali, per quanto riguarda gli Emirati.

Sulla capacità delle nostre aziende di cogliere le opportunità che provengono dai nuovi mercati, adattandosi rapidamente sia sul fronte dell'orientamento geografico, sia su quello della specializzazione produttiva, c'è di che essere ottimisti, dato che l'aumento della competitività dei prodotti italiani è evidenziato dal fatto che i volumi esportati crescono del doppio rispetto ai prezzi relativi.

Il nostro impegno resta quello di sostenere le nostre piccole e medie imprese, che vantano una tradizionale esperienza nella costruzione e gestione di sistemi di sviluppo, nell' attrezzarsi al fine di presentare offerte mirate per meglio sfruttare, attraverso un approccio selettivo volto ad evidenziare l'unicità e la differenziazione del prodotto italiano, le opportunità offerte dai grandi progetti di investimento in questa parte del mondo.

Adolfo Urso
Vice Ministro dello Sviluppo Economico

Introduzione - II

Grazie soprattutto alla leadership particolarmente illuminata e carismatica del vero artefice della nascita degli Emirati Arabi Uniti nel 1971, Sceicco Zayed Bin Sultan Al Nahyan, e, successivamente alla sua morte avvenuta nel 2004, sotto la guida del figlio Sceicco Khalifa Bin Zayed Al Nahyan, il Paese ha avviato un percorso di sviluppo economico, sociale e culturale che per intensità, rapidità e risultati ha pochi eguali nel Medio Oriente e nel mondo.

Basandosi inevitabilmente sullo sfruttamento e gestione di un sottosuolo estremamente generoso in termini di risorse energetiche (il Paese occupa il quinto posto al mondo per riserve di petrolio e gas naturale), il Governo ha saputo realizzare una visione politica caratterizzata da una costante innovazione non solo economica ma anche sociale. Gli EAU rappresentano oggi infatti un vero e proprio laboratorio di globalizzazione nel quale oltre 100 nazionalità diverse convivono pacificamente nel rispetto delle proprie tradizioni religiose e culturali. Nell'arco di una generazione, questa popolazione si è adeguata, senza traumi, al passaggio ad una società multiculturale, tollerante e moderna che ha mantenuto la propria stabilità nonostante il fatto che oltre l'80% dei residenti siano stranieri. Gli EAU, pur non essendo a livello nazionale un vasto mercato di consumo con una popolazione che non supera gli 8 milioni di abitanti presentano tuttavia un potenziale di elevatissimo livello per le nostre imprese.

Innanzitutto, grazie ad una consolidata politica di incentivi per la creazione di zone franche, gli EAU sono divenuti uno dei principali centri di "riesportazione" non solo del Medio Oriente ma del mondo intero. Inoltre un reddito annuo pro capite medio di oltre 60 mila dollari evidenzia come la popolazione emiratina rappresenti un target privilegiato per i settori di alta gamma e per l'intero comparto dei beni di lusso nei quali le aziende italiane rappresentano degli indiscussi punti di eccellenza.

Infine il Governo, sulla base dei piani di sviluppo proiettati fino al 2030, intende investire gran parte dei colossali

Ambasciata d'Italia
ad Abu Dhabi

proventi derivanti dalla vendita di petrolio e gas in una serie di settori strategici che implicano un potenziale di commesse per le aziende italiane, difficilmente replicabile altrove: grandi infrastrutture, alta tecnologia, immobiliare, difesa, formazione e ricerca scientifica, energia (con attenzione particolare alle energie rinnovabili), cultura, turismo, impianti industriali etc. È un'occasione formidabile per il "Sistema Italia" che le nostre imprese sono chiamate a cogliere partecipando in modo trasparente ad una competizione che in questo paese è incentrata prevalentemente su parametri come qualità e soprattutto prezzo. Se il potenziale offerto dagli Emirati Arabi Uniti alle imprese italiane è elevatissimo, è necessario allo stesso tempo sottolineare come la concorrenza internazionale sia di livello assoluto. Il *Made in Italy* può e deve guardare a questa competizione con ottimismo ed entusiasmo, ma allo stesso tempo con la consapevolezza di dover sviluppare nel tempo strategie adeguate alla dimensione della sfida in corso.

L'Italia ha saputo negli anni costruire un rapporto di crescente fiducia e collaborazione con i partners emiratini. La nostra posizione nella classifica degli scambi commerciali tra Emirati Arabi e il resto del mondo è passata dal 12° posto del 2006 al 6° posto nel 2008, mentre gli EAU sono diventati dal 2007 il principale sbocco di esportazione dei prodotti italiani nell'area del Vicino e Medio-oriente.

Si tratta certamente di risultati soddisfacenti, ma che devono rappresentare la base per un ulteriore salto di qualità nei rapporti bilaterali. È in particolare auspicabile una crescente integrazione dei flussi di investimento reciproci valorizzando soprattutto il potenziale rappresentato dagli operatori finanziari degli EAU, non solo privati ma anche riconducibili al contesto dei fondi sovrani.

Giorgio Starace
Ambasciatore d'Italia ad Abu Dhabi

Introduzione - III

In tempi di crisi economica l'Area del Golfo si presenta come una delle frontiere più promettenti. Le PMI italiane sono già molto attive nel settore alimentare, della logistica, dell'arredamento, della gioielleria, della manutenzione degli impianti industriali, del trattamento dell'acqua. Quella del Golfo è una regione in cui le tradizioni e le diversità dei regimi politici e sociali hanno un'importanza di primo piano. Le nostre imprese, attraverso l'ICE, possono contare sull'esperienza e sulle conoscenze dei nostri funzionari per penetrare in questi mercati evitando ogni rischio e improvvisazione.

L'ICE è presente in modo capillare nell'Area del Golfo. Negli ultimi anni, seguendo gli importanti sviluppi delle economie di questi Paesi, vi ha intensificato la propria azione. Accanto alle attività tradizionali, incentrate sulla promozione, sono state avviate importanti azioni di carattere innovativo, nel campo della formazione, della consulenza, della partecipazione a programmi finanziati da Organismi internazionali.

Oggi, infatti, per un'azione efficace nei mercati internazionali è sempre più necessaria una informazione specializzata. Nell'era della comunicazione globale da un lato si assiste al forte aumento dell'offerta di informazioni, dall'altro la crescente complessità dello scenario economico internazionale rende difficile discernere quelle veramente rilevanti. Le attività di analisi e di *intelligence* del mercato sono quindi essenziali per competere ad armi pari con i nostri concorrenti, in particolare nelle attività preliminari che sempre accompagnano la partecipazione a gare, aste, privatizzazioni, opportunità d'affari.

Sono quasi sempre le PMI a non disporre degli elementi necessari, al contrario di quanto accade per le

ITALIA
Istituto nazionale per il Commercio Estero

grandi aziende, per svolgere in autonomia un'attività di *intelligence*, che assume importanza ancora maggiore in un'area dalle grandi potenzialità come quella del Golfo ma che può sempre però presentare rischi se non viene affrontata con una conoscenza adeguata delle sue caratteristiche economiche e giuridiche.

Uno dei Paesi con il maggiore potenziale di crescita e con un'economia non circoscritta alla regione del Golfo poiché si estende anche a livello globale, è senza dubbio l'Arabia Saudita.

Le opportunità di affari per le aziende italiane in questo Paese si presentano soprattutto nel settore dei trasporti, delle costruzioni, della logistica, delle energie rinnovabili, della sanità, della tutela ambientale e in quelli tipici dell'eccellenza del *Made in Italy*, quali la meccanica strumentale - che costituisce oltre il 50% delle nostre esportazioni in questo mercato - la cantieristica, i beni di consumo, la moda, il *design* e l'arredo.

Questi stessi settori sono stati individuati come prioritari anche in vista di questa *Missione di Sistema* dei primi di novembre programmata da Confindustria, ICE ed ABI promossa dal Ministero dello Sviluppo Economico, in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri.

In questo Paese la crescita ha privilegiato le opere infrastrutturali, le grandi costruzioni ed il settore residenziale e tutti prevedono che rimarrà sostenuta anche per il prossimo futuro da una forte domanda abitativa privata, di nuovi ospedali, di scuole, di grandi centri finanziari e commerciali.

Era pertanto naturale che proprio verso il settore delle costruzioni si concentrasse gran parte delle risorse

della promozione svolta dall'ICE a favore delle PMI e in particolare per favorire la partecipazione alle fiere locali delle nostre aziende. La più importante in loco è come noto la Riyadh Saudi Build per materiali e macchine per edilizia alla quale l'ICE parteciperà con una collettiva nazionale dal 18 al 21 ottobre 2010. Una particolare attenzione è stata posta alle missioni incoming in Italia di operatori locali, ai corsi di formazione per architetti e managers sauditi, in particolare per il marmo (lavorazione e design) e per il restauro per il recupero e conservazione dello sviluppo urbano.

L'Arabia Saudita è un mercato con una popolazione di 28 milioni di abitanti e con una propensione al consumo mediamente elevata. Si presenta relativamente dinamico ed è, soprattutto per la parte privata, incline a realizzare nuovi investimenti. Per questo non trascuriamo il supporto promozionale ai beni di consumo di lusso poiché il *Made in Italy* qui è molto più seducente dei prodotti offerti dalla concorrenza asiatica.

Un mercato con caratteristiche diverse è quello degli Emirati Arabi Uniti. Gli strumenti promozionali che l'ICE ha messo in campo tengono conto di tre aspetti significativi: le caratteristiche del territorio, la diversificazione dell'economia e una particolare attenzione per i prodotti di lusso.

Gli Emirati hanno una posizione strategica di collegamento tra Medio Oriente e Subcontinente indiano. Sono ricchi di risorse naturali, ma tuttora carenti di infrastrutture, in particolare di autostrade, ferrovie, ospedali.

La presenza di cospicue fonti energetiche non ha dissuaso il governo degli Emirati dall'impegnarsi nel campo della ricerca di fonti energetiche alternative al punto di organizzare annualmente con successo un

World Energy Summit Forum. L'ICE ogni anno partecipa non solo a questo importante evento ma anche alla Fiera WETEX – specializzata nei settori della tutela ambientale – che si raccorda con le attività promozionali in campo energetico.

Il nostro Istituto è anche presente da anni alla fiera BIG 5, il più importante Salone di materiali da costruzione, dove organizza la Collettiva più significativa in termini di metri quadri occupati e numero di aziende espositrici.

Una caratteristica da sottolineare è quella che vede gli EAU quale centro di eccellenza nel comparto sanitario al punto da suscitare fenomeni di emulazione negli altri Paesi del Golfo. Poiché non esiste tuttavia una produzione locale adeguata di apparecchiature e strumenti medicali, l'Istituto organizza un'importante Collettiva di aziende italiane alla Fiera Arab Health.

Gli Emirati sono anche un significativo importatore di beni strumentali, soprattutto nel campo delle materie plastiche e delle relative tecnologie. Molte di queste macchine utensili vengono esportate non solo nell'area del Medio Oriente ma anche nel Subcontinente indiano. Per questo motivo siamo sempre presenti alle altre fiere specializzate come ArabPlast, Steel Fab e Middle East Electricity.

Per quanto riguarda i prodotti di lusso e altri settori quali i comparti nautico, l'oreficeria e l'occhialeria, trattandosi di comparti interessanti per l'industria italiana, l'ICE partecipa alle fiere *Dubai Boat Show*, *Vision X* e *Dubai Jewelery*.

Umberto Vattani

Presidente dell'Istituto nazionale per il Commercio Estero

Capitolo Primo 01

OVERVIEW PAESE	
1	Aspetti generali
2	Cenni storico politici
3	Usi e costumi, cultura e abitudini
4	Principali indicatori economici
5	Scambi commerciali

1. Aspetti generali

A cura di Promos, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano per le attività internazionali

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono una federazione di sette emirati divenuti ufficialmente stato indipendente dal Regno Unito il 2 dicembre 1971: Dubai (1.770.533 abitanti), Abu Dhabi (la capitale, 896.751), Sharjah (845.617), Ajman (372.923), Ras Al-Khaimah (171.903), Fujairah (107.904) e Um Al-Quwain (69.936).

La forma di governo è la monarchia elettiva assoluta federale. Il capo assoluto è il presidente della federazione (attualmente in carica dal 2004 lo sceicco Khalifa bin Zayed Al Nahyan). Il governo comprende: il Consiglio Supremo, il Consiglio Federale dei Ministri e il Consiglio Nazionale Federale.
Il Consiglio Supremo legifera in materia di politica generale comprendendo le comunicazioni, l'educazione, la difesa, gli affari esteri e lo sviluppo ed è composto dai sovrani dei sette emirati che eleggono il Presidente ogni cinque anni; il Consiglio dei Ministri, conosciuto anche con il nome di Gabinetto, detiene il potere esecutivo ed è guidato dal Primo Ministro, lo sceicco Mohammed bin Rashid Al Maktoum; il Consiglio Federale Nazionale (CFN) è un'assemblea consultiva di 40 rappresentanti, nominati per due anni da ciascun Emirato. Il Consiglio supervisiona la politica del Governo, ma non ha potere di veto. Ciascuno dei sette emirati possiede inoltre il proprio governo locale, la cui complessità differisce a seconda dell'estensione geografica e della popolazione. Ogni governo locale si suddivide generalmente in municipalità e dipartimenti. Il rapporto tra i governi federali e quelli locali è stabilito dalla costituzione e consente una certa flessibilità nella distribuzione delle autorità. Le cariche di Presidente e di Primo Ministro, anche se per elezione, sono sempre ereditarie. È consuetudine che il Presidente sia lo sceicco di Abu Dhabi mentre la carica di Primo Ministro spetti allo sceicco di Dubai. Secondo l'*Economist* le prospettive per lo scenario politico nazionale sono sostanzialmente stabili e le politiche sociali ed economiche, relativamente liberali, fino a ora attuate così come la politica estera filo-occidentale operata negli anni resteranno punti saldi nella gestione del Presidente.

1. POPOLAZIONE

La popolazione degli EAU, secondo l'ultimo censimento ufficiale del 2005, è di circa 4,1 milioni di abitanti (circa 4,4 milioni di abitanti secondo la Banca Mondiale nel 2008).
Con il valore attestato al 3,6%, il tasso di crescita della popolazione negli EAU risulta essere uno dei più alti nel mondo. Ciò è dovuto alla massiccia pre-

senza di lavoratori stranieri, al decremento del tasso di mortalità infantile e a un tasso di nascita abbastanza elevato, pari circa al 16,2%.
Secondo l'ultimo censimento il 67,6% della popolazione è di sesso maschile, mentre il 32,4% è di sesso femminile. I cittadini autoctoni costituiscono il 21,9% della popolazione, composti da 50,7% maschi e da 49,3% femmine. I non autoctoni sono il 78,1% del totale della popolazione. Facendo riferimento ai dati del censimento il 38,1% risulta avere meno di 14 anni e il 51,1% meno di 20 anni. In generale il 52,9% del totale della popolazione risulta compresa tra i 20 e i 39 anni.
La popolazione è distribuita principalmente nelle grandi città, circa l'88% della popolazione infatti vive nei centri urbani. Dei sette diversi emirati, Abu Dhabi è quello con la maggior concentrazione di abitanti. L'Emirato a carattere più internazionale è invece senza dubbio Dubai, soprattutto grazie ai suoi fiorenti scambi internazionali.
Per quanto riguarda l'istruzione, gli EAU offrono un ciclo completo di studi a tutti gli studenti di sesso maschile e femminile, dall'asilo all'università; per i cittadini, le scuole di qualsiasi livello sono gratuite. Il 95% di tutte le ragazze e l'80% dei ragazzi che si sono iscritti all'ultimo anno di scuola secondaria proseguono gli studi in un istituto di istruzione superiore nel Paese oppure si recano all'estero. Le donne rappresentano attualmente il 22,4% della forza lavoro totale degli EAU ed esse detengono il 66% degli impieghi governativi del paese. La distribuzione della forza lavoro nei diversi settori riflette il tentativo di diversificare l'economia; infatti, solo l'1,2% dei lavoratori è impiegato nel settore petrolifero, mentre il 57% è impiegato nel settore dei servizi, il 35% nell'industria e il 6,7% nell'agricoltura.
Il tasso di disoccupazione nel 2005 era del 3,1% e ancora oggi risulta essere tra i più bassi del mondo.

2. SUPERFICIE

Gli EAU hanno una superficie totale di circa 83.600 kmq e occupano la zona a sud-ovest della penisola araba. Confinano a nord con il golfo Persico, a nord-ovest con il Qatar, a nord-est con il golfo di Oman, a est con l'Oman, a ovest e a sud con l'Arabia Saudita.
L'85% della superficie totale è occupata dall'Emirato di Abu Dhabi mentre l'Emirato più piccolo, Ajman, misura soltanto 250 kmq.
La regione è prevalentemente desertica e pianeggiante con qualche rilievo collinare non più alto di 200 metri. Il territorio è in prevalenza sabbioso e arido con temperature estive sopra i 40° C. Lungo la fascia costiera è possibile trovare oasi verdi, che sono il risultato delle desertificazioni, oltre alle principali città. Le zone più verdi sono concentrate soprattutto nella zona costiera nord orientale mentre le zone costiere del golfo sono caratterizzate soprattutto da saline.

3. CITTÀ PRINCIPALI

Le città principali sono: Dubai-City, Abu Dhabi, Sharjah, Al-Ain, Ajman, Ras Al-Khaimah, Fujairah, Umm Al-Quwain, Khor Fakkan e Dibba.

4. MONETA

La valuta avente corso legale negli EAU è il dirham, indicato con la sigla AED. Altre abbreviazioni sono Dhs o DH. Un dirham è suddiviso in cento fils. Esistono monete da 1, 5, 10, 25, 50 fils e da 1 dirham. Le banconote hanno diversi tagli: 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 e 1000 dirham. Questa moneta è entrata in vigore nel 1973 sostituendo il ryal di Qatar e Dubai. Emesso dalla Banca Centrale degli EAU nel 1997 il dirham si è agganciato al dollaro statunitense.
Al momento della redazione di questo manuale (settembre 2010) il valore del dirham è 3,67 per un dollaro e 4,89 per un euro.

5. ETNIE, LINGUE E RELIGIONI

Gli EAU vantano la popolazione più eterogenea di tutto il mondo arabo.
La maggioranza degli immigrati proviene dal subcontinente indiano: l'India conta circa 1,75 milioni di residenti, seguita dalla comunità pakistana che ne conta circa 1,25 milioni, mentre 500 mila sono i cittadini provenienti dal Bangladesh. Oltre un milione di residenti è invece costituito da rappresentanti di altre comunità asiatiche come per esempio Cina, Thailandia,

Filippine, Corea, Afghanistan e Iran, mentre circa 500 mila provengono da Europa, Australia, Nord Africa e America Latina.
Le diverse etnie presenti si rispecchiano anche nella religione. La religione predominante e ufficiale è l'Islam, ma lo stato segue una politica di tolleranza verso tutte le altre religioni presenti (i cristiani rappresentano il 3,8%); comunque è illegale diffondere idee non islamiche attraverso l'uso dei media poiché questo è visto come una forma di proselitismo. Degli islamici la maggior parte degli abitanti è sannita, ma si possono trovare anche sciiti e ibaditi.
La lingua ufficiale è l'arabo, mentre l'inglese risulta essere la lingua commerciale.

2. Cenni storico politici

A cura di Promos, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano per le attività internazionali

1. LE ORIGINI: IL PERIODO INGLESE

Abitata prevalentemente da tribù beduine, dedite prevalentemente all'allevamento di cammelli e all'agricoltura, la zona attualmente occupata dagli EAU accolse l'Islam nel VII secolo d.C.
Terra di frontiera in posizione strategica fra Oriente e Occidente è stata spesso contesa e terreno di conquista.
Gli EAU in passato erano conosciuti con il nome di Costa o Stati della tregua. I primi europei a insediarsi in questo paese furono i portoghesi che occuparono questa zona fino al 1633.
Dalla metà del 1700, gli inglesi cercarono di esercitare il proprio potere navale sul Golfo e per questa ragione entrarono in conflitto con una delle tribù più influenti dell'epoca, i Qawasim, che detenevano il controllo del Golfo fino alla costa persiana. Nel 1820, gli inglesi riuscirono a sconfiggere la tribù dei Qawasim e a imporsi sulla regione creando anche una loro fortezza che doveva controllare il commercio con l'India e bloccare l'ingresso di altri concorrenti europei. A seguito dei trattati di pace inglesi fu attribuito agli EAU il nome di "Stati della tregua".
Fu solo nel 1892 che gli inglesi, dopo aver creato un protettorato lungo la costa, decisero di lasciare la zona che ormai si trovava in gravi condizioni economiche che durarono fino all'inizio del 1900. Durante il periodo coloniale l'Emirato di Sharjah fu il più potente, ma gradualmente perse il primato lasciando il posto prima ad Abu Dhabi e in seguito a Dubai. Nel periodo di permanenza nel Paese, furono proprio gli inglesi a disegnare i confini dei sette emirati e tale disegno servì a concedere i permessi per scavare il suolo alla ricerca del petrolio.
Le prime concessioni furono garantite nel 1939, ma il petrolio venne trovato solo verso gli anni '50. Le esportazioni cominciarono nel 1962 da Abu Dhabi che ben presto divenne l'Emirato più ricco e potente della confederazione. Negli stessi anni Dubai si affermò invece come potenza commerciale e quando nel 1966 venne scoperto il petrolio l'Emirato era già una potenza economica.

2. L'INDIPENDENZA

La Gran Bretagna dichiarò la propria volontà di abbandonare la zona alla fine del 1971. Lo sceicco Zayed bin Sultan Al Nahyan e lo sceicco Rashid bin Saeed Al Maktoum presero l'iniziativa di formare una confederazione tra gli emirati della Tregua. Il progetto iniziale prevedeva l'inserimento nella nuova federazione anche di Qatar e Bahrain, ma alla fine questi due stati optarono per la separazione. Il 2 dicembre 1971, gli EAU dichiararono la loro indipendenza marcando l'inizio di una nuova era, ma la tappa che precedette la formazione del Paese fu abbastanza travagliata, poiché nel corso degli anni '70 la vita politica interna venne agitata dallo scontro tra una parte favorevole alla centralizzazione dell'amministrazione e una, invece, che favoriva l'autonomia dei singoli emirati. Il conflitto venne risolto solo nel 1979 con l'organizzazione che esiste ancora oggi.
Per quanto riguarda i confini dei territori, fino agli anni '60 si assistette a conflitti che oggi sono del tutto estranei al Paese. Più recenti sono invece i contrasti con l'Arabia Saudita e con l'Iran. Con quest'ultimo stato si assiste a una tensione saltuaria per quanto

riguarda le isole alle porte dello stretto di Hormuz, importante perché segna l'accesso al Golfo Arabico. Le isole appartengono agli EAU, ma sono occupate dall'Iran che rivendica la sovranità anche dello spazio aereo.
Nel 1990-91, il Paese fu coinvolto nella Prima Guerra del Golfo e inviò le sue forze armate nel Kuwait, schierandosi dalla parte della coalizione internazionale contro l'invasore Iraq.
Oggi gli EAU, pur mantenendo forte la loro identità musulmana, il retaggio tribale e le tradizioni della penisola arabica, possono senz'altro definirsi come uno stato moderno.

3. Usi e costumi, cultura e abitudini

A cura di Promos, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano per le attività internazionali

Gli EAU sono profondamente influenzati, come tutti i paesi arabi, dalla religione islamica. Nel corso degli anni, a seguito della numerosa presenza nel territorio di immigrati provenienti da diversi stati, il Paese ha assunto un carattere cosmopolita uniformandosi, per alcuni aspetti, allo stile di vita occidentale.
In generale comunque la cultura araba e islamica fa da guida. Cinque volte al giorno infatti i musulmani sono chiamati alla preghiera dai minareti delle moschee e annualmente sono tenuti a rispettare il periodo del *ramadan*, al termine del quale si svolge l'Eid al Fitr, una festa che ha la durata di circa tre giorni.
Un'altra importante festività nazionale è il 2 dicembre, data in cui si celebra la formazione degli EAU.
Fino a poco tempo fa i giorni festivi erano il giovedì e il venerdì; attualmente sono il venerdì e il sabato, poiché si è voluto creare un compromesso tra il venerdì, giorno sacro per i musulmani e l'idea di weekend dei paesi occidentali.
Anche l'abbigliamento è influenzato dalla cultura araba, ma negli ultimi anni si sta diffondendo una certa libertà di costume. Gli uomini, seguendo la moda nazionale, indossano la *kandoura*, una tunica bianca di lana o cotone, lunga fino alle caviglie, mentre la testa è coperta; anche le donne indossano la *kandoura* (che lascia scoperte la testa e le mani), alla quale accompagnano l'*abayah* (un'ulteriore tunica nera) e la *shayla* (un leggero velo nero). Lo stile occidentale è tollerato solo in alcuni luoghi come, per esempio, i locali pubblici, anche se gli EAU hanno conservato una rigida politica di protezione di questi luoghi.
Per quanto riguarda l'alimentazione, sempre con riferimento alle regole della religione, i musulmani non possono consumare carne di maiale, per questo la si trova solo negli hotel a carattere internazionale. Il cibo tradizionale degli EAU è formato da riso, pesce, carne e le bevande più comuni sono the o caffè spesso servite con l'aggiunta di spezie o menta. Anche per quanto riguarda l'uso degli alcolici ci sono delle limitazioni, questi infatti vengono serviti solo in bar, hotel e ristoranti, a eccezione dell'Emirato di Sharjah.
Alla cucina è associato il concetto di ospitalità e generosità. I pasti infatti sono concepiti come momenti condivisi tra una pluralità di persone, durano a lungo e con tavole imbandite con diversi piatti. Un visitatore si deve aspettare un grande piatto, spesso condiviso, con riso, carni e verdure molte volte speziate. Il the è la bevanda che accompagna i pasti. Esistono principalmente tre strutturazioni diverse del desinare: la colazione, il pranzo (che è il pasto principale) e la cena, mentre vige l'astinenza dall'alba al tramonto nel periodo del ramadan.
Le vie di trasporto sono moderne e in continuo sviluppo. Il 9 settembre 2009 è stata infatti inaugurata la linea della metropolitana di Dubai ed è in corso un progetto che vede la creazione di una linea ferroviaria che colleghi tutti gli Stati del Golfo entro il 2014.
Le zone a nord e lungo la costa degli EAU vantano un'estesa rete stradale che collega tutte le principali città, mentre nelle regioni a ovest e a sud le strade risultano ancora poco sviluppate e pericolose poiché attraversano il deserto e in alcuni tratti sono sterrate. Dal 1980 la strada più lunga è la E11, l'autostrada che collega tutti gli emirati. Lungo la costa sono presenti numerosi porti, i principali sono Jebel Ali, Port Rashid, Port Khalid, Port Saeed, Port Khor Fakkan e Port Zayed; mentre su tutto il territorio degli EAU sono presenti 22 aeroporti di cui il principale è il *Dubai International Airport*, che nel 2009 è stato al ventesimo posto nella lista degli aeroporti con traffico passeggeri più elevato al mondo. Inoltre la *Emirates Airline*, compagnia aerea di bandiera degli EAU, risulta essere

tra quelle più grandi del mondo.
Dal 2004 al 2006 limitatamente alla zona di Dubai si è assistito a un vero e proprio boom delle infrastrutture. Successivamente però, a seguito della crisi finanziaria mondiale, molti lavori sono stati abbandonati e i prezzi degli immobili sono calati notevolmente. Le costruzioni di principale rilievo in questo Emirato sono il *Dubai World Trade Centre*, il centro degli affari di Dubai; le *Emirates Towers*, due torri che ospitano uffici alte 355 e 309 metri; il *Burj al Arab*, un hotel sei stelle di lusso a forma di vela costruito su di un'isola artificiale e collegato alla terraferma da un ponte privato; lo *Shopping Mall* di Dubai, che è il più grande centro commerciale degli EAU, che contiene l'unica pista da sci interna degli stati del Medio Oriente. Tutte queste costruzioni rendono Dubai e gli EAU molto attraenti per il turismo, che è uno dei settori principali dopo quello del petrolio.

4. Principali indicatori economici

A cura di Promos, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano per le attività internazionali

Per quanto concerne il quadro economico, gli Emirati Arabi rappresentano una delle più importanti e dinamiche realtà dell'intera regione. La produzione di petrolio e di gas naturale restano il fulcro della ricchezza del paese con una produzione giornaliera di circa 2,29 milioni di barili che lo qualificano come il quinto produttore al mondo. Abu Dhabi è l'Emirato che produce la maggior quantità di petrolio con il 94% delle riserve di tutto il paese. Gli altri Emirati che contribuiscono alla produzione totale sono Dubai, le cui riserve si prevede termineranno tra meno di 15 anni e, in misura assai minore, Sharjah e Ras al-Khaimah.
È importante sottolineare il crescente successo nella politica di diversificazione dell'economia del paese da parte dei singoli Emirati che, avendo strutture economiche fortemente diverse, hanno intrapreso percorsi alternativi in svariati settori da quello delle costruzioni, dell'industria, dei servizi, all'immobiliare, a quello dell'accoglienza e del turismo, oltre a una crescente produzione manifatturiera.
Abu Dhabi è di certo l'Emirato che ha maggiormente promosso il coinvolgimento del settore privato nello sviluppo delle infrastrutture e dei servizi chiave come acqua ed energia. Dubai al contrario ha fortemente investito in settori industriali non-petroliferi tra i quali, in primo piano, il settore dei servizi, dell'industria e della finanza, con il chiaro obiettivo di imporsi quale più importante snodo commerciale regionale e internazionale. Sono, infatti, state promosse *joint ventures* come "Dubai Internet City", "Dubai Media City", "Dubai International Financial Centre", e molte altre, guadagnandosi la reputazione dell'Emirato più dinamico e innovativo.
Sotto il profilo economico, gli effetti della crisi mondiale hanno avuto ripercussioni anche sull'economia degli EAU: a causa di fattori quali i tagli sulla produzione di petrolio imposti dall'OPEC, la caduta dei prezzi di vendita dello stesso come di altri derivati e la debole crescita degli investimenti dovuta anche alla diminuzione di liquidità, l'indice di crescita è stato negativo nel 2009 (- 2,5% secondo i dati dell'FMI), con una lieve ripresa nel 2010 (2,4%).
Se, secondo l'Economist, l'inflazione ha raggiunto una media del 3,4% nella prima metà del 2009, successivamente si è significativamente ridotta. L'FMI afferma, infatti, che il forte rallentamento del settore immobiliare negli EAU ha ridotto l'inflazione nel 2009 al livello più basso degli ultimi 9 anni e che il tasso dovrebbe rimanere contenuto nei prossimi 5 anni. In particolare, la crescita dei prezzi dovrebbe attestarsi al 2,2% nel 2010 e al 3% nel 2011.

5. Scambi commerciali

A cura di Interprofessional Network e della Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi - Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione - Ministero dello Sviluppo Economico.

Di seguito si riporta un insieme di informazioni statistiche aggiornate riguardanti in particolar modo gli scambi commerciali tra Emirati Arabi Uniti e Italia.

Tabella 1 - Interscambio commerciale degli EAU (*) e relative quote di mercato su export e import mondiale

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Gen.-mar. 2009	Gen.-mar. 2010
Export EAU *(milioni di dollari US)*	**39.751**	**38.824**	**50.630**	**70.085**	**96.315**	**118.556**	**135.825**	**187.902**	**119.705**	**25.984**	**34.095**
Variazione % rispetto al periodo precedente	*-2,6*	*-2,3*	*30,4*	*38,4*	*37,4*	*23,1*	*14,6*	*38,3*	*-36,3*	*-*	*31,2*
Quote EAU su export mondiale	*0,6*	*0,6*	*0,7*	*0,8*	*0,9*	*1,0*	*1,0*	*1,2*	*1,0*	*1,0*	*1,0*
Posizione EAU, in termini di export, nella graduatoria mondiale	31°	32°	32°	31°	28°	27°	28°	21°	28°	30°	28°
Import EAU *(milioni di dollari US)*	**29.608**	**30.353**	**38.827**	**75.708**	**101.325**	**118.576**	**150.468**	**200.000**	**155.203**	**36.255**	**37.394**
Variazione % rispetto al periodo precedente	*16,3*	*2,5*	*27,9*	*95,0*	*33,8*	*17,0*	*26,9*	*32,9*	*-22,4*	*-*	*3,1*
Quote EAU su import mondiale	*0,5*	*0,5*	*0,5*	*0,8*	*0,9*	*1,0*	*1,1*	*1,2*	*1,2*	*1,3*	*1,1*
Posizione EAU, in termini di import, nella graduatoria mondiale	38°	39°	35°	25°	25°	26°	24°	21°	20°	19°	25°
Saldo EAU *(milioni di dollari US)*	**10.143**	**8.472**	**11.803**	**-5.623**	**-5.010**	**-20**	**-14.643**	**-12.098**	**-35.498**	**-10.271**	**-3.299**

(*) Valori a prezzi correnti

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ago. 2010

I dati sono soggetti a successive revisioni.

FIGURA 1 - RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLE QUOTE DI MERCATO MONDIALI DEGLI EAU (*VALORI IN PERCENTUALI*)

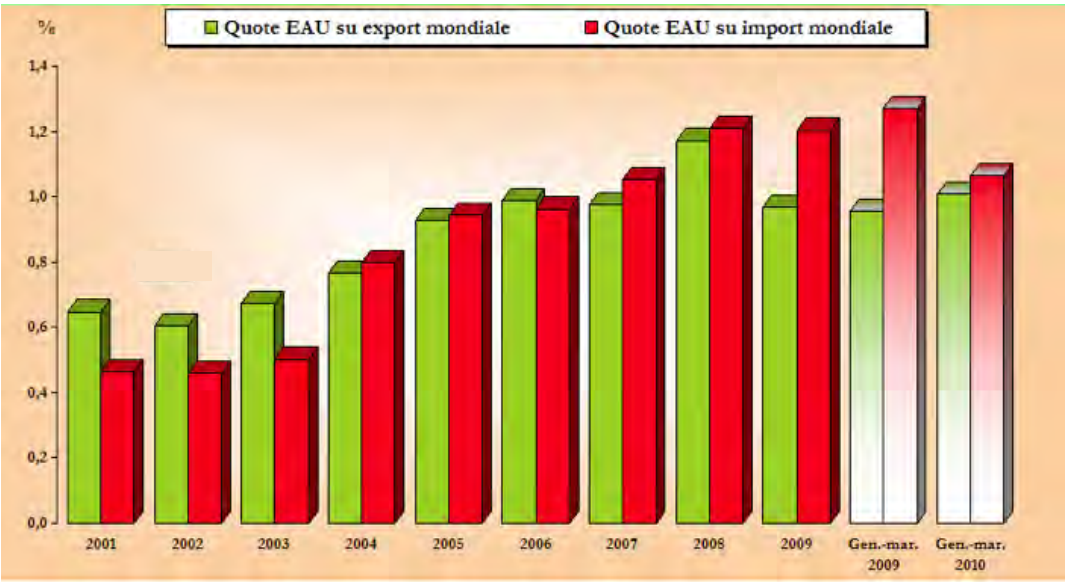


TABELLA 2A - PRINCIPALI PRODOTTI ESPORTATI DAGLI EAU - ANNO 2008

	PRODOTTO	milioni di dollari US	peso % su export totale EAU	quota mondiale %	Principali mercati di destinazione del prodotto		
						Paesi	Quota %
1	Combustibili minerali, oli minerali e prodotti della loro distillazione; sostanze bituminose; cere minerali	103.315	*49,2*	*3,8*	1)	Taiwan	*43,9*
					2)	Giappone	*31,9*
2	Perle fini o coltivate, pietre preziose (gemme), pietre semipreziose (fini) o simili, metalli preziosi, metalli placcati o ricoperti di metalli preziosi e lavori di queste materie; minuterie di fantasia; monete	23.724	*11,3*	*6,7*	1)	India	*58,1*
					2)	Svizzera	*11,3*
3	Vetture automobili, trattori, velocipedi, motocicli ed altri veicoli terrestri, loro parti ed accessori	6.259	*3,0*	*0,5*	1)	Giappone	*20,7*
					2)	Iran	*18,5*
4	Reattori nucleari, caldaie, macchine, apparecchi e congegni meccanici; parti di queste macchine o apparecchi	4.930	*2,4*	*0,3*	1)	Iran	*22,6*
					2)	Oman	*12,4*
5	Macchine, apparecchi e materiale elettrico e loro parti; apparecchi per la registrazione o la riproduzione del suono, apparecchi per la registrazione o la riproduzione delle immagini e del suono per la televisione, e parti ed accessori di questi apparecchi	4.043	*1,9*	*0,2*	1)	Iran	*20,2*
					2)	Iraq	*14,7*

Fonte: ITC - International Trade Centre Classificazione utilizzata: Nomenclatura combinata (SH2) - Capitoli

Tabella 2B - Principali prodotti importati dagli EAU - Anno 2008

	PRODOTTO	milioni di dollari US	peso % su import totale EAU	quota su import mondiale %	Principali mercati di provenienza del prodotto		
						Paesi	Quota %
1	Perle fini o coltivate, pietre preziose (gemme), pietre semipreziose (fini) o simili, metalli preziosi, metalli placcati o ricoperti di metalli preziosi e lavori di queste materie; minuterie di fantasia; monete	33.121	*18,9*	*10,1*	1)	India	*28,6*
					2)	Svizzera	*13,0*
2	Reattori nucleari, caldaie, macchine, apparecchi e congegni meccanici; parti di queste macchine o apparecchi	18.483	*10,5*	*1,0*	1)	Stati Uniti	*16,8*
					2)	Germania	*14,6*
3	Vetture automobili, trattori, velocipedi, motocicli ed altri veicoli terrestri, loro parti ed accessori	17.336	*9,9*	*1,4*	1)	Giappone	*39,3*
					2)	Germania	*15,6*
4	Macchine, apparecchi e materiale elettrico e loro parti; apparecchi per la registrazione o la riproduzione del suono, apparecchi per la registrazione o la riproduzione delle immagini e del suono per la televisione, e parti ed accessori di questi apparecchi	14.303	*8,2*	*0,7*	1)	Cina	*20,0*
					2)	Giappone	*7,0*
5	Ghisa, ferro e acciaio	12.485	*7,1*	*2,4*	1)	Turchia	*47,1*
					2)	Cina	*17,7*

Fonte: ITC - International Trade Centre

Classificazione utilizzata: Nomenclatura combinata (SH2) - Capitoli

TABELLA 3 - PRINCIPALI CLIENTI E FORNITORI DEGLI EAU (*). ANNO 2009

	Principali paesi di destinazione dell'export	*milioni di $ US*	*peso % su tot. Export*	Principali paesi di provenienza dell'import	*milioni di $ US*	*peso % su tot. Import*
	Mondo	**119.705**	*100,0*	**Mondo**	**155.203**	*100,0*
1	Giappone	20.658	*17,3*	India	22.523	*14,5*
2	Corea del sud	12.548	*10,5*	Cina	20.502	*13,2*
3	India	11.917	*10,0*	Stati Uniti	13.318	*8,6*
4	Iran	8.157	*6,8*	Germania	9.167	*5,9*
5	Thailandia	6.109	*5,1*	Giappone	7.142	*4,6*
6	Singapore	3.875	*3,2*	Regno Unito	6.050	*3,9*
7	Oman	3.859	*3,2*	**Italia**	**5.769**	*3,7*
8	Pakistan	3.307	*2,8*	Corea del sud	5.614	*3,6*
9	Cina	2.351	*2,0*	Francia	5.314	*3,4*
10	Arabia Saudita	1.788	*1,5*	Singapore	4.074	*2,6*
11	Australia	1.728	*1,4*	Oman	3.747	*2,4*
12	Hong Kong	1.612	*1,3*	Malaysia	3.723	*2,4*
13	Malaysia	1.585	*1,3*	Paesi Bassi	3.247	*2,1*
14	Stati Uniti	1.423	*1,2*	Turchia	3.188	*2,1*
15	Belgio	1.176	*1,0*	Hong Kong	2.801	*1,8*
16	Yemen	1.036	*0,9*	Thailandia	2.696	*1,7*
17	Siria	1.015	*0,8*	Pakistan	2.616	*1,7*
18	Kenya	976	*0,8*	Arabia Saudita	2.610	*1,7*
19	Qatar	946	*0,8*	Svizzera	2.557	*1,6*
20	Regno Unito	888	*0,7*	Belgio	2.221	*1,4*

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ago. 2010

Tabella 4A - Esportazioni dell'Unione Europea a 27 negli EAU suddivise per Paese di provenienza (*valori in milioni di euro*)

	2005	2006	2007	2008	2009	Gen. - giu. 2010
U.E.	**25.563**	**25.268**	**26.879**	**31.720**	**25.032**	**12.953**
Austria	292	416	511	646	440	229
Belgio	1.207	1.441	1.701	1.873	1.444	812
Bulgaria	17	62	13	166	45	22
Cipro	26	44	14	16	12	7
Repubblica Ceca	394	386	396	444	387	203
Germania	4.215	5.102	5.751	8.040	5.980	3.336
Danimarca	193	217	231	293	223	165
Estonia	3	5	32	14	38	3
Spagna	611	798	851	1.148	890	446
Finlandia	1.122	830	841	641	276	117
Francia	3.436	3.380	3.636	3.492	3.476	1.541
Regno Unito	8.145	5.268	3.942	4.600	3.943	2.004
Grecia	207	190	200	219	136	78
Ungheria	441	362	386	422	514	304
Irlanda	152	214	288	322	275	150
Italia	**2.583**	**3.311**	**4.430**	**5.286**	**3.774**	**1.831**
Lituania	2	3	6	6	53	5
Lussemburgo	28	66	49	45	62	33
Lettonia	2	2	6	10	5	4
Malta	14	10	10	11	15	8
Paesi Bassi	1.639	1.939	2.322	2.390	2.066	1.205
Polonia	115	174	220	520	345	94
Portogallo	67	53	55	71	62	37
Romania	205	389	337	314	175	97
Svezia	351	478	496	576	316	181
Slovenia	34	47	75	45	30	17
Slovacchia	60	81	80	110	48	23
Composizione percentuale su totale export U.E. a 27						
Austria	*1,1*	*1,6*	*1,9*	*2,0*	*1,8*	*1,8*
Belgio	*4,7*	*5,7*	*6,3*	*5,9*	*5,8*	*6,3*
Bulgaria	*0,1*	*0,2*	*0,0*	*0,5*	*0,2*	*0,2*
Cipro	*0,1*	*0,2*	*0,1*	*0,0*	*0,0*	*0,1*
Repubblica Ceca	*1,5*	*1,5*	*1,5*	*1,4*	*1,5*	*1,6*
Germania	*16,5*	*20,2*	*21,4*	*25,3*	*23,9*	*25,8*
Danimarca	*0,8*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*0,9*	*1,3*

Estonia	*0,0*	*0,0*	*0,1*	*0,0*	*0,2*	*0,0*
Spagna	*2,4*	*3,2*	*3,2*	*3,6*	*3,6*	*3,4*
Finlandia	*4,4*	*3,3*	*3,1*	*2,0*	*1,1*	*0,9*
Francia	*13,4*	*13,4*	*13,5*	*11,0*	*13,9*	*11,9*
Regno Unito	*31,9*	*20,8*	*14,7*	*14,5*	*15,8*	*15,5*
Grecia	*0,8*	*0,8*	*0,7*	*0,7*	*0,5*	*0,6*
Ungheria	*1,7*	*1,4*	*1,4*	*1,3*	*2,1*	*2,3*
Irlanda	*0,6*	*0,8*	*1,1*	*1,0*	*1,1*	*1,2*
Italia	*10,1*	*13,1*	*16,5*	*16,7*	*15,1*	*14,1*
Lituania	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,2*	*0,0*
Lussemburgo	*0,1*	*0,3*	*0,2*	*0,1*	*0,2*	*0,3*
Lettonia	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*
Malta	*0,1*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,1*	*0,1*
Paesi Bassi	*6,4*	*7,7*	*8,6*	*7,5*	*8,3*	*9,3*
Polonia	*0,4*	*0,7*	*0,8*	*1,6*	*1,4*	*0,7*
Portogallo	*0,3*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,2*	*0,3*
Romania	*0,8*	*1,5*	*1,3*	*1,0*	*0,7*	*0,7*
Svezia	*1,4*	*1,9*	*1,8*	*1,8*	*1,3*	*1,4*
Slovenia	*0,1*	*0,2*	*0,3*	*0,1*	*0,1*	*0,1*
Slovacchia	*0,2*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,2*	*0,2*

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

Tabella 4B - Importazioni nell'Unione Europea a 27 dagli EAU suddivise per Paese di destinazione (valori in milioni di euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	Gen. - giu. 2010
U.E.	**9.855**	**5.767**	**6.078**	**5.871**	**3.787**	**2.423**
Austria	51	46	40	37	25	17
Belgio	1.286	1.269	1.406	1.460	925	635
Bulgaria	8	6	17	25	14	8
Cipro	75	79	52	62	26	15
Repubblica Ceca	10	13	18	49	24	11
Germania	952	549	365	397	389	203
Danimarca	613	370	142	100	27	30
Estonia	0	0	2	2	0	0
Spagna	109	85	92	245	80	61
Finlandia	5	6	9	13	6	3
Francia	1.372	552	962	949	601	268
Regno Unito	1.764	1.369	1.362	899	703	573
Grecia	33	45	44	61	33	22
Ungheria	10	14	21	42	23	13
Irlanda	28	36	30	17	27	7
Italia	**261**	**266**	**325**	**454**	**365**	**214**
Lituania	1	5	7	2	5	1
Lussemburgo	294	337	16	6	2	3
Lettonia	4	3	2	2	1	1
Malta	7	7	9	10	6	4
Paesi Bassi	2.639	637	1.073	891	431	289
Polonia	24	24	10	14	10	4
Portogallo	23	17	42	51	18	12
Romania	4	5	16	41	36	18
Svezia	279	24	18	43	12	8
Slovenia	0	1	1	1	1	1
Slovacchia	2	2	2	1	1	0
Composizione percentuale su totale import U.E. a 27						
Austria	*0,5*	*0,8*	*0,7*	*0,6*	*0,7*	*0,7*
Belgio	*13,1*	*22,0*	*23,1*	*24,9*	*24,4*	*26,2*
Bulgaria	*0,1*	*0,1*	*0,3*	*0,4*	*0,4*	*0,3*
Cipro	*0,8*	*1,4*	*0,9*	*1,1*	*0,7*	*0,6*
Repubblica Ceca	*0,1*	*0,2*	*0,3*	*0,8*	*0,6*	*0,5*
Germania	*9,7*	*9,5*	*6,0*	*6,8*	*10,3*	*8,4*
Danimarca	*6,2*	*6,4*	*2,3*	*1,7*	*0,7*	*1,2*

Estonia	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*
Spagna	*1,1*	*1,5*	*1,5*	*4,2*	*2,1*	*2,5*
Finlandia	*0,1*	*0,1*	*0,2*	*0,2*	*0,1*	*0,1*
Francia	*13,9*	*9,6*	*15,8*	*16,2*	*15,9*	*11,1*
Regno Unito	*17,9*	*23,7*	*22,4*	*15,3*	*18,5*	*23,6*
Grecia	*0,3*	*0,8*	*0,7*	*1,0*	*0,9*	*0,9*
Ungheria	*0,1*	*0,2*	*0,3*	*0,7*	*0,6*	*0,5*
Irlanda	*0,3*	*0,6*	*0,5*	*0,3*	*0,7*	*0,3*
Italia	*2,6*	*4,6*	*5,3*	*7,7*	*9,6*	*8,8*
Lituania	*0,0*	*0,1*	*0,1*	*0,0*	*0,1*	*0,1*
Lussemburgo	*3,0*	*5,8*	*0,3*	*0,1*	*0,1*	*0,1*
Lettonia	*0,0*	*0,1*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*
Malta	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,2*	*0,2*	*0,1*
Paesi Bassi	*26,8*	*11,0*	*17,6*	*15,2*	*11,4*	*11,9*
Polonia	*0,2*	*0,4*	*0,2*	*0,2*	*0,3*	*0,2*
Portogallo	*0,2*	*0,3*	*0,7*	*0,9*	*0,5*	*0,5*
Romania	*0,0*	*0,1*	*0,3*	*0,7*	*0,9*	*0,7*
Svezia	*2,8*	*0,4*	*0,3*	*0,7*	*0,3*	*0,3*
Slovenia	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,1*
Slovacchia	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

Tabella 4C - Interscambio complessivo dell'Unione Europea a 27 con gli EAU suddiviso per Paese (valori in milioni di euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	Gen. - giu. 2010
U.E.	**35.418**	**31.035**	**32.956**	**37.591**	**28.819**	**15.376**
Austria	344	462	551	682	465	246
Belgio	2.494	2.710	3.107	3.333	2.369	1.448
Bulgaria	25	69	30	191	59	30
Cipro	102	123	66	78	38	22
Repubblica Ceca	404	399	414	493	411	215
Germania	5.167	5.651	6.115	8.437	6.369	3.540
Danimarca	806	586	373	393	250	195
Estonia	3	5	33	16	39	3
Spagna	720	882	943	1.393	970	507
Finlandia	1.127	836	850	654	281	121
Francia	4.807	3.933	4.598	4.440	4.077	1.809
Regno Unito	9.909	6.637	5.303	5.499	4.645	2.577
Grecia	240	235	244	280	168	100
Ungheria	451	376	407	464	537	317
Irlanda	181	250	318	340	302	156
Italia	**2.844**	**3.577**	**4.754**	**5.741**	**4.139**	**2.045**
Lituania	3	9	13	8	58	6
Lussemburgo	322	403	65	52	64	35
Lettonia	6	6	8	12	6	5
Malta	21	16	18	21	21	12
Paesi Bassi	4.278	2.576	3.395	3.281	2.497	1.494
Polonia	139	198	230	534	356	98
Portogallo	90	71	98	122	80	49
Romania	209	394	352	355	211	115
Svezia	631	502	514	619	328	189
Slovenia	34	48	76	45	31	18
Slovacchia	62	83	81	111	49	23
Composizione percentuale su totale interscambio U.E. a 27						
Austria	*1,0*	*1,5*	*1,7*	*1,8*	*1,6*	*1,6*
Belgio	*7,0*	*8,7*	*9,4*	*8,9*	*8,2*	*9,4*
Bulgaria	*0,1*	*0,2*	*0,1*	*0,5*	*0,2*	*0,2*
Cipro	*0,3*	*0,4*	*0,2*	*0,2*	*0,1*	*0,1*
Repubblica Ceca	*1,1*	*1,3*	*1,3*	*1,3*	*1,4*	*1,4*
Germania	*14,6*	*18,2*	*18,6*	*22,4*	*22,1*	*23,0*
Danimarca	*2,3*	*1,9*	*1,1*	*1,0*	*0,9*	*1,3*

Estonia	*0,0*	*0,0*	*0,1*	*0,0*	*0,1*	*0,0*
Spagna	*2,0*	*2,8*	*2,9*	*3,7*	*3,4*	*3,3*
Finlandia	*3,2*	*2,7*	*2,6*	*1,7*	*1,0*	*0,8*
Francia	*13,6*	*12,7*	*14,0*	*11,8*	*14,1*	*11,8*
Regno Unito	*28,0*	*21,4*	*16,1*	*14,6*	*16,1*	*16,8*
Grecia	*0,7*	*0,8*	*0,7*	*0,7*	*0,6*	*0,7*
Ungheria	*1,3*	*1,2*	*1,2*	*1,2*	*1,9*	*2,1*
Irlanda	*0,5*	*0,8*	*1,0*	*0,9*	*1,0*	*1,0*
Italia	*8,0*	*11,5*	*14,4*	*15,3*	*14,4*	*13,3*
Lituania	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,2*	*0,0*
Lussemburgo	*0,9*	*1,3*	*0,2*	*0,1*	*0,2*	*0,2*
Lettonia	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*	*0,0*
Malta	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*	*0,1*
Paesi Bassi	*12,1*	*8,3*	*10,3*	*8,7*	*8,7*	*9,7*
Polonia	*0,4*	*0,6*	*0,7*	*1,4*	*1,2*	*0,6*
Portogallo	*0,3*	*0,2*	*0,3*	*0,3*	*0,3*	*0,3*
Romania	*0,6*	*1,3*	*1,1*	*0,9*	*0,7*	*0,7*
Svezia	*1,8*	*1,6*	*1,6*	*1,6*	*1,1*	*1,2*
Slovenia	*0,1*	*0,2*	*0,2*	*0,1*	*0,1*	*0,1*
Slovacchia	*0,2*	*0,3*	*0,2*	*0,3*	*0,2*	*0,2*

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

Tabella 4D - Saldi commerciali dell'Unione Europea a 27 con gli EAU suddivisi per Paese (valori in milioni di euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	Gen. - giu. 2010
U.E.	**15.708**	**19.502**	**20.801**	**25.849**	**21.245**	**10.530**
Austria	241	369	470	609	415	213
Belgio	-79	171	296	414	518	177
Bulgaria	9	56	-4	142	31	13
Cipro	-49,0	-34,8	-38,6	-46,0	-13,1	-7,4
Repubblica Ceca	385	374	378	395	363	192
Germania	3.264	4.553	5.386	7.643	5.591	3.133
Danimarca	-420	-153	89	193	197	135
Estonia	2	4	30	12	38	3
Spagna	501	713	759	903	810	385
Finlandia	1.117	824	832	628	270	114
Francia	2.064	2.828	2.673	2.543	2.875	1.273
Regno Unito	6.382	3.899	2.580	3.700	3.240	1.431
Grecia	173	145	156	158	103	56
Ungheria	432	349	365	380	492	291
Irlanda	124	179	258,8	305,2	247,9	143
Italia	**2.323**	**3.044**	**4.105**	**4.832**	**3.410**	**1.617**
Lituania	1	-2	-1	4	48	4
Lussemburgo	-267	-271	33	39	60	30
Lettonia	-2	-1	4	8	4	3
Malta	7,5	3,0	1,3	1,5	8,6	4,3
Paesi Bassi	-999	1.302	1.249	1.499	1.636	915
Polonia	91	151	211	505	335	90
Portogallo	45	36	13	21	44	25
Romania	201	384	321	273	140	79
Svezia	72	453	479	533	305	173
Slovenia	33	46	75	44	29	16
Slovacchia	59	79	78	109	47	23

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

Tabella 4E - Posizione occupata dagli EAU nella graduatoria dei Paesi clienti e fornitori dell'U.E. a 27

	2005	2006	2007	2008	2009	Gen. - giu. 2010
Posizione EAU come **cliente**	8°	9°	9°	8°	9°	11°
Posizione EAU come **fornitore**	24°	37°	37°	39°	43°	41°

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

TABELLA 5A - INTERSCAMBIO COMMERCIALE (1) DELL'ITALIA CON GLI EAU (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Gen.-giu. 2009	Gen.-giu. 2010
Export Italia	**1.738**	**1.902**	**1.838**	**1.943**	**2.132**	**2.583**	**3.311**	**4.430**	**5.286**	**3.774**	**1.966**	**1.831**
% su export totale Italia	*0,67*	*0,70*	*0,68*	*0,73*	*0,75*	*0,86*	*1,00*	*1,21*	*1,43*	*1,30*	*1,37*	*1,13*
Variazione % rispetto al periodo precedente	*14,4*	*9,4*	*-3,4*	*5,7*	*9,7*	*21,2*	*28,2*	*33,8*	*19,3*	*-28,6*	*-*	*-6,9*
Import Italia	**170**	**148**	**120**	**182**	**252**	**261**	**266**	**325**	**454**	**365**	**174**	**214**
% su import totale Italia	*0,07*	*0,06*	*0,05*	*0,07*	*0,09*	*0,08*	*0,08*	*0,09*	*0,12*	*0,12*	*0,12*	*0,12*
Variazione % rispetto al periodo precedente	*39,3*	*-12,8*	*-18,6*	*51,0*	*38,8*	*3,5*	*2,1*	*21,9*	*40,0*	*-19,7*	*-*	*23,0*
Interscambio totale	**1.908**	**2.050**	**1.958**	**2.125**	**2.384**	**2.844**	**3.577**	**4.754**	**5.741**	**4.139**	**2.141**	**2.045**
% su interscambio totale Italia	*0,37*	*0,38*	*0,37*	*0,40*	*0,42*	*0,47*	*0,52*	*0,64*	*0,76*	*0,71*	*0,73*	*0,61*
Variazione % rispetto al periodo precedente	*16,2*	*7,4*	*-4,5*	*8,5*	*12,2*	*19,3*	*25,8*	*32,9*	*20,7*	*-27,9*	*-*	*-4,5*
Saldi	**1.569**	**1.754**	**1.717**	**1.761**	**1.880**	**2.323**	**3.044**	**4.105**	**4.832**	**3.410**	**1.792**	**1.617**
Saldi normalizzati (2)	*82,2*	*85,6*	*87,7*	*82,9*	*78,9*	*81,7*	*85,1*	*86,3*	*84,2*	*82,4*	*83,7*	*79,1*

(1) I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori
(2) Il saldo normalizzato è il rapporto percentuale tra il saldo e la somma delle esportazioni e delle importazioni
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

FIGURA 2 - RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE ITALIA-EAU (VALORI IN MILIONI DI EURO)

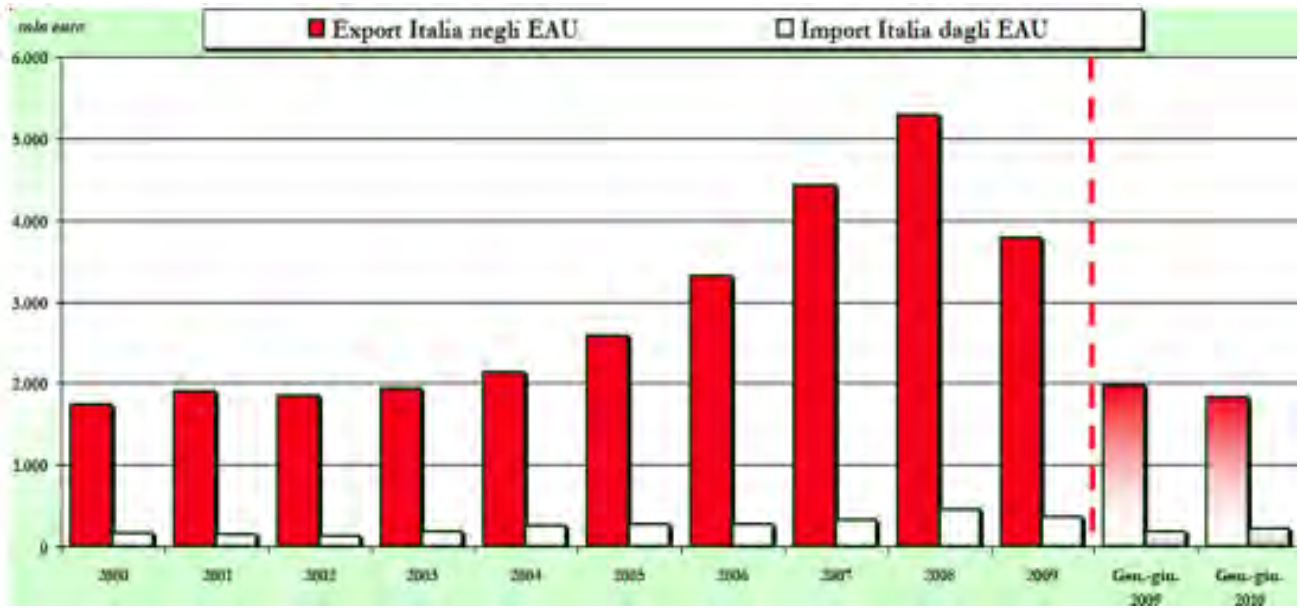


Tabella 5B - Posizione occupata dagli EAU nella graduatoria dei Paesi clienti e fornitori dell'Italia

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Gen.-giu. 2009	Gen.-giu. 2010
Posizione EAU come **cliente**	31°	30°	31°	30°	28°	24°	21°	16°	16°	17°	17°	17°
Posizione EAU come **fornitore**	75°	76°	76°	71°	68°	70°	72°	69°	65°	64°	65°	67°

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

Tabella 5C - Esportazioni dell'Italia negli EAU suddivise per settori di attività economica (valori in milioni di euro)

	2008	% su export totale negli E.A.U.	2009	% su export totale negli E.A.U.	Gen.-giu. 2009	% su export totale negli E.A.U.	Gen.-giu. 2010	% su export totale negli E.A.U.
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	7,3	*0,1*	12,8	*0,3*	5,3	*0,3*	7,8	*0,4*
AA02-Prodotti della silvicoltura	0,6	*0,0*	0,1	*0,0*	0,0	*0,0*	0,1	*0,0*
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0,1	*0,0*	0,1	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
BB05-Carbone (esclusa torba)	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
BB07-Minerali metalliferi	1,9	*0,0*	0,4	*0,0*	0,2	*0,0*	0,5	*0,0*
BB08-Altri minerali da cave e miniere	6,6	*0,1*	6,6	*0,2*	4,9	*0,2*	0,7	*0,0*
CA10-Prodotti alimentari	66,1	*1,3*	68,9	*1,8*	34,4	*1,8*	38,2	*2,1*
CA11-Bevande	16,3	*0,3*	8,9	*0,2*	3,9	*0,2*	6,9	*0,4*
CA12-Tabacco	0,1	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
CB13-Prodotti tessili	34,1	*0,6*	24,4	*0,6*	11,7	*0,6*	15,7	*0,9*
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	179,3	*3,4*	141,6	*3,8*	79,2	*4,0*	57,3	*3,1*
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	105,6	*2,0*	84,8	*2,2*	47,2	*2,4*	43,2	*2,4*
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	15,9	*0,3*	11,8	*0,3*	5,3	*0,3*	6,5	*0,4*
CC17-Carta e prodotti di carta	32,6	*0,6*	25,2	*0,7*	12,2	*0,6*	17,3	*0,9*
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	**356,3**	*6,7*	**252,0**	*6,7*	**160,1**	*8,1*	**186,5**	*10,2*
CE20-Prodotti chimici	166,6	*3,2*	132,0	*3,5*	63,2	*3,2*	86,7	*4,7*
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	16,4	*0,3*	13,3	*0,4*	7,3	*0,4*	8,4	*0,5*

CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	95,5	*1,8*	81,9	*2,2*	41,5	*2,1*	31,6	*1,7*
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	153,0	*2,9*	116,8	*3,1*	56,8	*2,9*	56,5	*3,1*
CH24-Prodotti della metallurgia	330,5	*6,3*	173,3	*4,6*	103,0	*5,2*	87,3	*4,8*
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	249,6	*4,7*	145,8	*3,9*	65,1	*3,3*	72,2	*3,9*
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	132,7	*2,5*	165,0	*4,4*	67,5	*3,4*	61,5	*3,4*
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	392,9	*7,4*	302,9	*8,0*	151,4	*7,7*	119,7	*6,5*
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	**1.441,3**	*27,3*	**985,0**	*26,1*	**543,2**	*27,6*	**349,7**	*19,1*
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	166,9	*3,2*	107,3	*2,8*	51,8	*2,6*	54,0	*3,0*
CL30-Altri mezzi di trasporto	245,3	*4,6*	175,5	*4,6*	99,0	*5,0*	55,0	*3,0*
CM31-Mobili	195,5	*3,7*	128,4	*3,4*	54,3	*2,8*	52,8	*2,9*
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	**870,1**	*16,5*	**605,3**	*16,0*	**295,9**	*15,0*	**412,7**	*22,5*
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	0,8	*0,0*	0,9	*0,0*	0,4	*0,0*	0,5	*0,0*
JA58-Prodotti delle attività editoriali	4,5	*0,1*	2,3	*0,1*	1,0	*0,1*	1,5	*0,1*
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	1,0	*0,0*	0,8	*0,0*	0,5	*0,0*	0,5	*0,0*
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0,6	*0,0*	0,3	*0,0*	0,1	*0,0*	0,2	*0,0*
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
SS96-Prodotti delle altre attività di servizi per la persona	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*

I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

Tabella 5D - Importazioni in Italia dagli EAU suddivise per settori di attività economica (valori in milioni di euro)

	2008	% su import totale dagli E.A.U.	2009	% su import totale dagli E.A.U.	Gen.-giu. 2009	% su import totale dagli E.A.U.	Gen.-giu. 2010	% su import totale dagli E.A.U.
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	0,0	0,0	0,8	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BB08-Altri minerali da cave e miniere	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CA10-Prodotti alimentari	**35,4**	7,8	**45,7**	12,5	**14,7**	8,5	**62,4**	29,1
CA11-Bevande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CB13-Prodotti tessili	9,3	2,1	5,8	1,6	4,2	2,4	2,8	1,3
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	1,1	0,2	1,3	0,4	0,7	0,4	1,0	0,5
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,9	0,2	1,2	0,3	0,7	0,4	0,4	0,2
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	0,4	0,1	0,6	0,2	0,3	0,2	0,0	0,0
CC17-Carta e prodotti di carta	1,0	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	75,2	16,5	36,3	10,0	11,0	6,3	17,7	8,3
CE20-Prodotti chimici	**103,2**	22,7	**92,0**	25,2	**48,6**	27,9	**24,6**	11,5
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,5
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	22,2	4,9	21,2	5,8	9,5	5,5	22,1	10,3
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	15,0	3,3	9,6	2,6	5,7	3,3	4,2	2,0
CH24-Prodotti della metallurgia	**95,3**	21,0	**57,9**	15,9	**28,0**	16,1	**41,1**	19,2
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	30,0	6,6	23,7	6,5	16,2	9,3	7,7	3,6
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	19,4	4,3	8,5	2,3	3,6	2,1	3,0	1,4

CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	3,9	*0,9*	4,4	*1,2*	1,9	*1,1*	2,1	*1,0*
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	11,5	*2,5*	15,1	*4,1*	9,1	*5,2*	5,4	*2,5*
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,7	*0,4*	1,0	*0,3*	0,5	*0,3*	0,6	*0,3*
CL30-Altri mezzi di trasporto	4,2	*0,9*	19,0	*5,2*	8,0	*4,6*	5,9	*2,7*
CM31-Mobili	0,5	*0,1*	0,5	*0,1*	0,3	*0,2*	0,1	*0,1*
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	10,4	*2,3*	11,2	*3,1*	6,9	*3,9*	6,0	*2,8*
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	10,8	*2,4*	3,1	*0,9*	1,7	*1,0*	3,5	*1,6*
JA58-Prodotti delle attività editoriali	0,4	*0,1*	0,9	*0,3*	0,1	*0,1*	0,1	*0,0*
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0,2	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*	0,0	*0,0*
VV89-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	2,3	*0,5*	4,3	*1,2*	2,1	*1,2*	2,3	*1,1*

I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

TABELLA 5E - ESPORTAZIONI DELL'ITALIA NEGLI EAU SUDDIVISE PER REGIONE DI PROVENIENZA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2008	% su export totale negli E.A.U.	2009	% su export totale negli E.A.U.	Gen.-giu. 2009	% su export totale negli E.A.U.	Gen.-giu. 2010	% su export totale negli E.A.U.
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**1.875**	*35,5*	**1.489**	*39,4*	**757**	*38,5*	**653**	*35,7*
Piemonte	223	*4,2*	161	*4,3*	79	*4,0*	81	*4,4*
Valle d'Aosta	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*
Lombardia	1.499	*28,3*	1.243	*32,9*	630	*32,0*	528	*28,8*
Liguria	154	*2,9*	84	*2,2*	48	*2,4*	44	*2,4*
ITALIA NORD ORIENTALE	**1.553**	*29,4*	**1.021**	*27,1*	**527**	*26,8*	**476**	*26,0*
Trentino Alto Adige	32	*0,6*	23	*0,6*	14	*0,7*	10	*0,6*
Veneto	653	*12,4*	436	*11,6*	208	*10,6*	248	*13,5*
Friuli Venezia Giulia	215	*4,1*	160	*4,2*	87	*4,4*	43	*2,4*
Emilia Romagna	653	*12,4*	402	*10,7*	218	*11,1*	174	*9,5*
ITALIA CENTRALE	**1.340**	*25,4*	**869**	*23,0*	**457**	*23,2*	**478**	*26,1*
Toscana	878	*16,6*	575	*15,2*	285	*14,5*	370	*20,2*
Umbria	30	*0,6*	32	*0,8*	22	*1,1*	9	*0,5*
Marche	151	*2,9*	107	*2,8*	51	*2,6*	44	*2,4*
Lazio	282	*5,3*	155	*4,1*	99	*5,0*	55	*3,0*
MEZZOGIORNO	**511**	*9,7*	**388**	*10,3*	**224**	*11,4*	**219**	*11,9*
Abruzzo	103	*1,9*	42	*1,1*	25	*1,3*	11	*0,6*
Molise	18	*0,3*	12	*0,3*	6	*0,3*	5	*0,3*
Campania	79	*1,5*	49	*1,3*	24	*1,2*	23	*1,3*
Puglia	39	*0,7*	40	*1,1*	27	*1,4*	9	*0,5*
Basilicata	21	*0,4*	7	*0,2*	3	*0,2*	2	*0,1*
Calabria	2	*0,0*	1	*0,0*	1	*0,1*	1	*0,1*
Sicilia	190	*3,6*	221	*5,9*	136	*6,9*	94	*5,1*
Sardegna	59	*1,1*	16	*0,4*	1	*0,0*	73	*4,0*
Diverse o non specificate	6	*0,1*	7	*0,2*	1	*0,1*	6	*0,3*

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

TABELLA 5F - IMPORTAZIONI IN ITALIA DAGLI EAU SUDDIVISE PER REGIONE DI DESTINAZIONE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2008	% su import totale dagli E.A.U.	2009	% su import totale dagli E.A.U.	Gen.-giu. 2009	% su import totale dagli E.A.U.	Gen.-giu. 2010	% su import totale dagli E.A.U.
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**213**	*46,9*	**151**	*41,5*	**71**	*41,0*	**111**	*52,0*
Piemonte	24	*5,4*	16	*4,4*	7	*4,1*	12	*5,7*
Valle d'Aosta	0	*0,1*	0	*0,1*	0	*0,1*	0	*0,1*
Lombardia	181	*39,9*	114	*31,3*	51	*29,3*	88	*41,2*
Liguria	7	*1,5*	21	*5,7*	13	*7,5*	11	*5,0*
ITALIA NORD ORIENTALE	**93**	*20,4*	**99**	*27,1*	**48**	*27,5*	**54**	*25,0*
Trentino Alto Adige	0	*0,0*	0	*0,1*	0	*0,2*	0	*0,2*
Veneto	34	*7,4*	37	*10,1*	20	*11,2*	18	*8,3*
Friuli Venezia Giulia	19	*4,1*	39	*10,7*	16	*9,2*	23	*10,8*
Emilia Romagna	40	*8,8*	22	*6,1*	12	*7,0*	12	*5,7*
ITALIA CENTRALE	**106**	*23,3*	**69**	*18,8*	**36**	*20,9*	**22**	*10,1*
Toscana	23	*5,1*	30	*8,2*	16	*9,2*	16	*7,5*
Umbria	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*
Marche	9	*2,0*	12	*3,3*	6	*3,7*	2	*1,0*
Lazio	73	*16,2*	27	*7,3*	14	*8,1*	3	*1,6*
MEZZOGIORNO	**38**	*8,3*	**46**	*12,6*	**18**	*10,5*	**27**	*12,4*
Abruzzo	11	*2,5*	20	*5,5*	8	*4,3*	20	*9,5*
Molise	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,1*
Campania	8	*1,9*	10	*2,8*	5	*2,8*	3	*1,6*
Puglia	10	*2,1*	10	*2,8*	2	*1,4*	1	*0,3*
Basilicata	0	*0,1*	1	*0,2*	1	*0,4*	0	*0,0*
Calabria	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,2*
Sicilia	8	*1,7*	4	*1,2*	3	*1,6*	2	*0,8*
Sardegna	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*	0	*0,0*
Diverse o non specificate	5	*1,1*	0	*0,0*	0	*0,0*	1	*0,5*

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

I dati del 2009 e del 2010 sono provvisori

Capitolo Secondo

02

A cura di Promos, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Milano per le attività internazionali

PERCHÉ FARE BUSINESS NEGLI EAU	
1	Caratteristiche del sistema paese
2	Settori economici principali e aree strategiche
3	Rischio Paese

1. Caratteristiche del sistema paese

1. QUADRO GENERALE

Come sottolineato nel capitolo precedente, gli Emirati Arabi Uniti rappresentano una delle più importanti e dinamiche realtà del Medio Oriente e la produzione di petrolio e di gas naturale restano il fulcro della ricchezza del paese.
A causa dell'abbattimento dei prezzi del petrolio rispetto ai tre anni precedenti, nel 2009 si è verificato un piccolo deficit nelle finanze pubbliche. A seguito del taglio della produzione di greggio e dei bassi prezzi del petrolio, i proventi da esportazione hanno infatti subito un calo di circa il 27% nel 2009, portando la bilancia di conto corrente in disavanzo di 4 miliardi di USD, anche se si prevede tornino già in attivo nel 2010 con 5,8 e nel 2011 con 6,3 miliardi di USD.
A fronte del previsto deficit, the *UAE Federal National Council* (FNC) ha stanziato per il 2009 un budget di 42,2 miliardi di dirham (circa 11 miliardi di dollari USA), il più alto mai approvato in precedenza e del 21% superiore a quello del 2008. Il Governo sostiene che i progetti chiave legati alle infrastrutture andranno avanti senza ritardi e prevede un misto di incentivi fiscali e di liquidità monetaria.
Le finanze dello stato sono e restano fondamentalmente sane, se è vero che l'utilizzo degli avanzi di bilancio dovrebbe permettere al Governo di combattere il rallentamento economico.
Il *PIL pro-capite* è stato calcolato in circa 33.500 di USD nel 2010 e in 34.021 di USD nel 2011 (*EIU Country Report- Aprile 2010).* Il reddito pro-capite è maggiore (circa 46.000 di USD), rapportato ai soli Emiratini.
Gli EAU hanno un'imponente massa finanziaria, difficilmente quantificabile, che investono all'estero. La destinazione degli investimenti si sta diversificando: una sempre crescente quantità di investimenti di portafoglio viene tramutata in investimenti diretti e la ripartizione geografica va modificandosi con crescenti quote dirette all'Asia e all'Africa.
Gli investimenti all'estero sono stimati (*fonte Banca Centrale degli EAU ed Economist Intelligence Unit*) tra i 500–800 miliardi di USD (di cui almeno 250–300 gestiti dalla *Abu Dhabi Investment Authority*). A tale già ragguardevole cifra, si devono peraltro aggiungere gli investimenti connessi al patrimonio privato dei principali Sceicchi del Paese.
Tra i progetti futuri più importanti si evidenziano la realizzazione di un programma di energia nucleare per uso civile con Francia, Regno Unito e USA tra il 2016 e il 2020 e la costruzione di un nuovo canale in Nicaragua per unire i due oceani, Atlantico e Pacifico, al fine di entrare nei mercati del continente americano.

Tabella 1 - Andamento del PIL (%) Emiirati Arabi Uniti - Mondo (2005 - 2010)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Emirati Arabi Uniti	8,2	8,7	6,1	5,1	- 2,5	2,4
Mondo	4,6	5,2	5,3	2,8	- 0,6	4,8

Fonte - Rielaborazione dati IMF, World Economic Outlook, Ottobre 2010

2. GRADO DI APERTURA DEGLI EMIRATI ARABI UNITI AL COMMERCIO INTERNAZIONALE E AGLI INVESTIMENTI ESTERI

Il Paese si caratterizza per un'elevata propensione dell'economia emiratina a un regime di libero scambio. In linea generale è infatti liberamente consentito vendere direttamente agli utilizzatori finali, tramite un rivenditore; è possibile inoltre costituire *joint ventures* o autorizzare una società locale a vendere i propri prodotti con contratti in "*franchising*".
Oltre che del Consiglio di Cooperazione del Golfo (GCC: Gulf Cooperation Council), che comprende anche Arabia Saudita, Bahrain, Oman, Kuwait e Qatar, gli EAU sono Stato membro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) dal 1996 e della Greater Arab Free Trade Zone (GAFTA), in vigore dal 1998. Il Paese ha accordi commerciali bilaterali con: Siria (novembre 2000), Giordania (marzo 2001), Libano (marzo 2002), Marocco (marzo 2002) e Iraq (aprile 2002).
L'elevata apertura al Commercio internazionale si è concretizzata negli ultimi due anni in una dinamica politica commerciale articolatasi in sessioni negoziali per Accordi di Libero Scambio a livello sia bilaterale, con gli Stati Uniti (la conclusione, prevista entro il 2006, è slittata anche in ragione delle vicende connesse all'acquisizione e poi alla cessione, nel febbraio 2007, della gestione di 6 porti americani da parte della *DP World*) e l'Australia, sia multilaterale (nel quadro del CCG) con l'Unione Europea. Sono inoltre stati avviati nel 2006 colloqui per un Accordo di Libero Scambio tra il CCG e la Cina, la Turchia e l'India.

Il Governo emiratino sta inoltre apportando modifiche e riforme al quadro economico e giuridico del Paese per attirare ulteriori investimenti esteri. Tra le principali riforme degli ultimi anni sono da sottolineare:

- il rinnovamento della disciplina immobiliare di Abu Dhabi e Dubai: dal 2007 sono stati ampliati i diritti alla proprietà degli stranieri che prima potevano godere del solo diritto di superficie con durata di 99 anni;
- la liberalizzazione del settore delle telecomunicazioni;
- l'innovazione in materia di imprese: dal 2006 si sta lavorando per modificare l'attuale situazione che prevede la partecipazione di un soggetto emiratino al 51% per l'apertura di nuove attività o per acquisire quote di società locali in tutte quelle aree non considerate zone franche.

Gli EAU sono considerati un paradiso fiscale per quanto riguarda le "free zone", ovvero le zone di libero scambio (ZLS). All'interno di queste zone gli investitori possono godere di vantaggi quali:

- l'insediamento di società con il 100% di capitale straniero;
- l'esenzione fiscale totale per le importazioni e le esportazioni;
- il rimpatrio totale del capitale e degli utili;
- nessuna imposta sui redditi;
- nessuna tassazione per le persone giuridiche per almeno 15 anni;
- assistenza per reclutare la manodopera.

Attualmente esistono circa 36 zone franche nel terri-

torio degli Emirati; alcune di queste consentendo lo svolgimento di qualsiasi attività economica o commerciale, altre invece sono specifiche, perché permettono lo svolgimento solo di alcune determinate attività economiche.

2. Settori economici principali e aree strategiche

I maggiori economisti hanno affermato che la crisi che ha colpito la "zona Euro" potrebbe divenire interessante per le importazioni degli Emirati dai paesi dell'Unione Europea, i quali dovranno relativamente cambiare il loro equilibrio, specialmente dopo la grave crisi che ha colpito la Grecia.
La moneta europea, infatti, ha raggiunto il cambio più basso degli ultimi 4 anni rispetto al dollaro e ciò ha beneficiato la valuta emiratina, il dirham (AED), legata ufficialmente a esso.
Il direttore generale del Ministero del Commercio Estero degli Emirati ha affermato che il Paese ha adottato una politica sul commercio basata sull'apertura al mercato internazionale di 192 paesi, 153 dei quali sono membri del *World Trade Organization*.
La strategia di sviluppo economico degli Emirati si è focalizzata nella costruzione di un'economia competitiva, diversificata e flessibile, introducendo caratteristiche come la sostenibilità, avendo adottato nuove norme economiche e interessanti benefici per partnership internazionali.
Gli EAU, come già sottolineato nei precedenti paragrafi, hanno ottenuto un discreto successo nella politica di diversificazione dell'economia: dalla produzione di petrolio, l'economia nazionale si è concentrata sui prodotti petrolchimici, sui fertilizzanti, sul cemento e l'alluminio, prima di passare alla produzione manifatturiera e al turismo; tuttavia rimangono il quinto produttore al mondo di petrolio e di gas.
Nonostante la crisi abbia ritardato e ridimensionato alcuni progetti di espansione del settore petrolchimico nel 2009, lo stesso sta vivendo uno dei periodi più interessanti dalla fine degli anni '70, non solo negli Emirati, ma nei paesi Arabi in generale.

1. INFRASTRUTTURE E TRASPORTI

I principali progetti di sviluppo del Paese riguardano i seguenti ambiti:

Aeroporti: imponenti sono stati gli investimenti per la realizzazione dei progetti di espansione delle infrastrutture aeroportuali:

- la società di gestione dell'Aeroporto Internazionale di Abu Dhabi ha investito oltre 7 miliardi di USD per l'apertura del terzo Terminal, per la realizzazione di una seconda pista e di una nuova torre di controllo alta ben 110 metri;
- la realizzazione del terzo Terminal dell'Aeroporto Internazionale di Dubai, il cui progetto ha un valore di oltre 4 miliardi di USD e che dovrebbe aumentare di ben 20 milioni l'afflusso di passeggeri, per raggiungere una capacità totale di tutto l'aeroporto di 40-45 milioni di passeggeri entro il 2018;
- il progetto di costruzione della Jebel Ali Aviation City (progetto rinominato Dubai World Central) che con lo stanziamento di oltre 20 miliardi di USD, prevede la realizzazione del nuovo aeroporto di Jebel Ali a 30 Km a sud di Dubai e di una nuova città collegata allo stesso aeroporto; città dotata di un distretto residenziale, commerciale, scientifico-tecnologico e logistico nonché di un tunnel che collegherà l'aeroporto direttamente al porto omonimo.

Piani di sviluppo dei trasporti urbani a Dubai: tra i progetti, gestiti dall'Autorità dei Trasporti di Dubai, *Roads & Transport Authority (*www.rta.ae), si segnalano:

- ***la costruzione del metrò leggero* driverless *entro il 2012.***

La Metropolitana di Dubai è una metrò senza pilota completamente automatica, che viaggia in parte sotto terra, in parte su viadotti. È il sistema ferroviario automatizzato più lungo al mondo e comprende due linee: la *rossa* e la *verde*. Quando sarà interamente completata sarà lunga 70

km e avrà 47 stazioni. La *Linea rossa* è lunga 50 km con 35 stazioni, il capolinea è il porto di Jebel Ali; attraversa il centro città fino ad Al Rashidiya. La *Linea verde*, in costruzione, sarà lunga 20 km con 22 stazioni. Il capolinea sarà il Festival City, attraverserà il centro città, l'aeroporto internazionale di Dubai e la relativa zona franca. La *Linea verde* aprirà nel 2010. Sono state proposte altre due linee: la *Linea blu* lunga 47 km e la linea viola lunga 49 km. Per il 2020 lo sviluppo della rete previsto è pari a 318 km.

- ***La realizzazione di un sistema di trasporto marittimo urbano***.
- ***La riorganizzazione dell'assetto urbano di Dubai entro il 2015 ("Dubai Urban Development Framework").***
- ***L'ampliamento della rete stradale urbana, per un valore di 5 miliardi di dollari USA***.
- ***La riorganizzazione dell'assetto urbano di Abu Dhabi entro il 2030 (The Abu Dhabi Economic Vision 2030).***

In particolare, si sta progettando un sistema integrato di trasporti, con tram, sotterranee, ampliamento della rete ferroviaria merci e passeggeri intercity, mentre fino a poco tempo fa tutto ruotava totalmente o quasi attorno alle auto private e ai taxi per la mobilità individuale. Varie reti e velocità, in gran parte sotterranee, garantiranno collegamenti rapidi in tutta la città. É stato varato un programma, *Estidama* (sostenibilità in arabo), che è un equivalente del sistema americano LEED, con un orientamento locale e senza i costi e la burocrazia dell'originale. *Estidama* inizia ad allontanare Abu Dhabi da tipi di edilizia poco adatti al clima caldo del deserto, come le pareti a vetro, puntando verso un tipo di architettura contemporanea che esprima anche le tradizioni regionali. Ci si orienterà verso materiali e composizioni tradizionali in grado di consumare meno acqua o riciclarla. Nell'ambizioso progetto governativo per il nuovo Distretto della Capitale Abu Dhabi, gli edifici dovranno tutti essere *Estidama*, sfruttare i venti naturali e altre innovazioni tecniche. Si sta riorganizzando da cima a fondo l'intero sistema.

- ***Il progetto di rete ferroviaria nazionale***

Annunciato nel dicembre 2005, ha avuto a metà del 2007 delle modifiche in ragione della decisione dei Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo di affidare, nell'agosto 2007, al consorzio formato dalla canadese *Canarail,* dalla francese *Systra* e dalla società di consulenza libanese *Khatib & Alami,* uno studio di fattibilità per la ferrovia del Golfo, da Kuwait City fino allo Yemen. Lo studio in questione è stato completato alla fine del 2008 e nel luglio 2009 è stata costituita la società incaricata di gestire lo sviluppo della rete ferroviaria (Railway Union), le cui prime gare d'appalto sono state effettuate nei primi sei mesi del 2010. Il CCG ha inoltre stabilito che ogni Paese membro finanzierà la propria tratta della ferrovia regionale.

- ***Il primo sistema di trasporto pubblico verde al mondo***

Inaugurato a marzo sull'isola di Sir Bani Yas, un tempo rifugio privato dello sceicco Zayed al Nahyan, padre dell'attuale presidente degli EAU Khalifa, oggi oasi naturale aperta al pubblico. Il debutto è stato annunciato dall'Autorità per il turismo (TDCI) dell'Emirato durante i lavori del Vertice per le energie del futuro (WFES) che si è svolto nella capitale emiratina. Gli autobus elettrici che correranno lungo gli 87 km quadrati dell'isola, che si trova a 250 km a sud di Abu Dhabi ed è considerata un santuario ornitologico per le abbondanti specie arabiche ed africane presenti, sono prodotti dalla società americana Design Line Corporation e sono caratterizzati da bassi livelli di rumore, vibrazioni e manutenzione oltre che da "zero emissioni" di carbonio.

2. REAL ESTATE

Il settore del *Real Estate* ha subito una forte battuta d'arresto. Nonostante le rassicurazioni del Governo, il 10% dei progetti attualmente in esecuzione nel Pa-

ese, il cui valore stimato è approssimativamente di ben 249,7 miliardi di USD, è stato sospeso e nel dicembre 2009 la "Real Estate Regulatory Agency", una parte del "Dubai Land Department", ha annunciato la cancellazione ufficiale dei progetti edili da parte di 25 imprenditori.
Proprio la bolla speculativa in campo edilizio, esplosa già alla fine del 2008, è la causa principale dell'indebitamento dell'Emirato di Dubai.
Il 25 novembre 2009 Dubai World, società pubblica con 69 miliardi di USD di passività, ha chiesto ai creditori una moratoria sul debito, cercando di rinegoziare le sue posizioni, compreso un bond islamico da 3,52 miliardi di USD della controllata Nakheel in scadenza il 14 dicembre. Dubai World è il gruppo che ha progettato e costruito, fra le altre cose, l'isola artificiale a forma di Palma (Palm Jumeirah) e, attraverso il fondo Limitless, nel 2008, è stata vicina ad acquistare, in Italia, l'ex area Falck di Sesto San Giovanni.
L'operazione è infine sfumata e delle tre Palme previste solo una è stata terminata, mentre le altre due (Palm Deira e Palm Jebel Ali), così come "Il Mondo" (isole artificiali che riproducono la configurazione del globo terrestre) sono rimaste in gran parte solo dei progetti.
Abu Dhabi, però, ha fatto sapere di essere pronta a fare la propria parte per aiutare l'indebitata Dubai World, non garantendo tuttavia l'intero ammontare del debito, ma riservandosi di intervenire valutando caso per caso.
In questo clima, nel giorno del quarto anniversario dell'ascesa al trono dello Sceicco Mohammad Al Maktum, è stata inaugurata all'inizio di gennaio la torre più alta del mondo, che ha aperto i battenti nell'Emirato di Dubai con un superbo spettacolo di fuochi d'artificio e di luci multicolori. Con grande sorpresa, la torre che misura 828 metri e che durante la costruzione veniva chiamata "Burj Dubai", è stata battezzata "Burj Khalifa", dal nome del capo della federazione degli Emirati, Khalifa bin Zayed Al-Nahyan, emiro di Abu Dhabi.
Il progetto è stato iniziato nel 2004, con il lavoro di 12 mila operai. Costruito in tempo record, esso rappresenta il sogno di Dubai nel voler essere una metropoli cosmopolita e un centro finanziario mondiale del lusso e della ricchezza.
L'altezza definitiva di 828 metri del Burj Khalifa, rivelata al momento dell'inaugurazione, ne garantisce la visibilità da 95 km di distanza.
I piani abitabili sono 160, dei quali 49 destinati a uffici e 61 ad appartamenti, tra i quali viaggiano 58 ascensori a una velocità di 10 metri al secondo. Al 124° piano, una balconata panoramica aperta al pubblico offrirà vedute della città a 360 gradi. Tocco di *Made in Italy* nei 18 piani riservati all'hotel e alle residenze, che sono state interamente disegnate e arredate dallo stilista Armani.

3. TURISMO

Anche il settore turistico, a causa della recessione economica globale, è stato duramente colpito, facendo registrare un forte calo di presenze negli alberghi con oltre il 60% in meno nel gennaio 2009 rispetto all'incredibile aumento dell'85% registrato nello stesso periodo del 2008 e una parallela diminuzione della spesa media per turista negli hotel. Questo ha prodotto un inevitabile abbassamento delle tariffe alberghiere, fino al 15% nelle strutture di Abu Dhabi e addirittura fino al 60% in quelle di Dubai.
Tuttavia, nonostante la crisi economica globale e le inevitabili conseguenze, il settore turistico resta un importante motore economico con ancora enormi prospettive di sviluppo. La crescita economica e sociale dei due Emirati più importanti (Abu Dhabi e Dubai), anche se con prevedibili, lievi rallentamenti, oltre a incrementare sempre più la propensione delle famiglie emiratine a viaggiare, porta con sé l'apertura di nuovi collegamenti aerei verso sempre più destinazioni, con evidenti ritorni positivi per tutte le regioni e per tutti i paesi coinvolti. Numeri alla mano, stiamo parlando di circa 7 milioni di presenze l'anno, una cifra comunque considerevole, della quale la metà sono donne e un quarto è di provenienza araba.
A questo proposito, proficua e determinante è stata la riunione della Commissione Mista tra governo italiano ed emiratino svoltasi nel novembre del 2008 ad Abu Dhabi, nella quale il governo emiratino ha esplicitamente chiesto ed ottenuto dalla compagnia di bandiera Emirates (fondata nel 1985 ed oggi primo vettore dei paesi del Golfo), di intensificare notevolmente il numero dei voli per l'Italia (21 destinati allo scalo di Roma Fiumicino, 21 per Milano

Malpensa e 14 per Venezia), includendo anche 28 voli cargo settimanali.
Analogamente, in occasione dell'*Expanding Tourism Ties Forum* svoltosi ad Abu Dhabi il 4 febbraio 2009 ed al quale ha presenziato l'allora sottosegretario al turismo, oggi Ministro, On. Michela Vittoria Brambilla, la compagnia aerea *Etihad Airways*, nata nel Luglio 2003 di proprietà del governo di Abu Dhabi con una nuovissima e ampia flotta di velivoli di ultima generazione (già in grado di coprire più di 45 destinazioni con la prospettiva di raggiungerne 70 entro il 2010), ha annunciato l'aumento della frequenza dei voli settimanali per Milano da 3 a 5 e l'apertura della tratta per Roma, inaugurata nell'aprile 2010 in seguito all'accordo di *codesharing* firmato nel dicembre 2010 con Alitalia.
È quindi evidente che l'apertura di nuove rotte aeree non può che contribuire ad accelerare sempre di più la mobilità dei flussi turistici emiratini, ampliandone il raggio di movimento ed accorciando le distanze, che ormai non costituiscono più un fattore deterrente.

4. SETTORE ALIMENTARE

Gli EAU dipendono dalle importazioni per circa il 90% del consumo interno di prodotti alimentari e sono autosufficienti solo per alcuni prodotti, quali datteri e pesce. È stato calcolato che coltivare localmente a scopo alimentare costa in media fino a 3-4 volte in più rispetto all'importazione degli stessi prodotti, anche se in questo modo il Paese rimane sensibilmente esposto alla fluttuazione globale dei prezzi negli stati esportatori. Proprio per questo il governo ha fatto investimenti nel settore fin dal 1994 ed ora si contano in tutti gli Emirati fino a 150 impianti di trasformazione alimentare.

Le importazioni totali nel 2008 sono state stimate intorno a 3,5–4 miliardi di USD. La tendenza si è mantenuta costante, salvo una leggera flessione, anche per tutto il 2009, se è vero che i prezzi continuano a salire ed in questo settore, a differenza di altri, l'inflazione continua a crescere. Sotto la spinta della speculazione, il costo di prodotti come il riso e lo zucchero si è triplicato negli ultimi 5 anni, a dispetto di un calo interno della domanda alimentare, legato agli effetti della crisi generale dei mercati.
Il mercato degli alimentari negli Emirati è controllato in gran parte da aziende d'importazione e distribuzione con sede a Dubai. Si stima, infatti, che circa l'80% delle importazioni di alimentari entri nel Paese attraverso il porto di Dubai. Il 30% delle importazioni totali è poi riesportato ad altri mercati, soprattutto Russia, India e Pakistan.
In particolare, secondo un recente studio del Ministero del Commercio Estero emiratino, gli EAU sarebbero globalmente secondi, dietro all'Uganda, nella riesportazione di zucchero di canna con una quantità complessiva di 15,1 milioni di tonnellate.
Per quanto riguarda i prodotti agro-industriali, le importazioni di prodotti meno costosi provengono da India, Pakistan, Libano, Siria, Giordania, Egitto e Sud Africa. L'Iran domina il mercato per alcuni articoli, quali le mele golden.
I prodotti della fascia più alta del mercato provengono da Olanda, Australia, Nuova Zelanda, Estremo Oriente e USA.
Negli Emirati, il settore della Ristorazione (HORECA) è relativamente più ampio di quello al Dettaglio, data l'importanza del business legato al turismo e ai viaggi d'affari. Non esistendo stime precise delle percentuali relative, approssimativamente si può dire che il Dettaglio rappresenta circa il 40% del mercato totale, mentre la Ristorazione il 60%.

Vino. Sui generi alimentari, così come per ogni altro bene importato, negli Emirati e negli altri paesi CGC, viene applicata un'aliquota fissa del 5%. Vi fa eccezione solo il vino, sottoposto a un dazio del 50% (fatto salvo un eventuale altro 30% di tassa municipale di cui la bottiglia può essere gravata nella vendita al dettaglio).
I canali di distribuzione per il vino sono decisamente concentrati e solo 4 sono le società autorizzate a importarlo. Nel rispetto della religione islamica, infatti, il vino è sottoposto ad alcuni vincoli per cui l'acquisto può aver luogo solo presso punti vendita autorizzati, dotati di una licenza specifica. Il consumo può aver luogo in ristoranti e alberghi, mentre in talune aree del paese (come per esempio l'Emirato di Sharjah) ne è completamente vietato l'acquisto, il trasporto e il consumo.
Dettaglio. Il Dettaglio è dominato dagli ipermercati

francesi, che hanno guadagnato rapide fette di mercato negli ultimi quattro anni. Carrefour, Géant e Panda si dividono la quota più grande del mercato. Seguono le catene di supermercati regionali (Spinneys, Lulu e Choitram). La grande distribuzione costituisce il 53% del valore delle vendite al dettaglio. La piccola distribuzione, con negozi di quartiere a gestione indipendente rappresenta il 47% del totale.
La concorrenza tra la piccola distribuzione e le grandi catene si fa sempre più agguerrita, dato che anche queste ultime sono disposte ad aprire minimarkets nelle zone residenziali. A causa del forte aumento del traffico a Dubai e della difficoltà di raggiungere centri commerciali a pochi chilometri di distanza, infatti, dal 2007 si è registrato un livello crescente d'investimenti in minimarket da parte dei supermercati locali come Spinneys e Choitram. Per questa ragione, parallelamente al continuo investimento in ipermercati vi è un nuovo trend d'apertura di piccoli supermercati da parte delle stesse catene che porta a una crescente concentrazione del mercato tra gli stessi operatori.

Ristorazione. Il mercato della Ristorazione ha vissuto una lunga fase di sviluppo sostenuto grazie al crescente numero di hotel e di linee aeree operative che collegano il Paese con 145 città estere e di turisti e uomini d'affari che visitano gli Emirati. Nella sola Dubai, per esempio, il numero di camere disponibili è aumentato del 16% nel 2008 per un totale di 49.598, mentre il numero di turisti é cresciuto fino a 6,99 milioni di persone.

Tra i dati più rilevanti del settore si segnalano:

- nel 2006 il valore all'ingrosso della Ristorazione era di 1,78 miliardi di USD, mentre il valore stimato al consumo nel settore era di 5,5 miliardi di USD. Il tasso di crescita medio del settore negli ultimi anni é stato di circa il 10%, salvo una leggera flessione nel 2009;
- gli Hotel rappresentano il 17% del valore totale dell'industria alimentare. Più di 140 sono a 5 Stelle e mantengono elevata la domanda di cibi della più alta qualità;
- le catene internazionali di *coffee shops* hanno aperto e continuano ad aprire nel Paese. Da Sturbucks a Paul, da Second Cup a Segafredo, a Tonino Lamborghini, il settore è in costante sviluppo;
- la cucina asiatica è quella che registra i maggiori tassi di crescita, anche se la cucina libanese rimane una delle più popolari, soprattutto tra la popolazione araba;
- carne, pollame e pesce rappresentano il 30% degli acquisti degli operatori del settore della ristorazione. Seguono i latticini (13%); riso, pasta e cereali sotto il 13%;
- i ristoranti rappresentano il canale di ristorazione più grande, seguito da *coffee shops* e bar. Gli Hotel sono solo al terzo posto in termini di valore consumato.

Nel periodo 2005 – 2008, il mercato degli alimentari, così come tutti gli altri mercati, ha sperimentato un periodo di rapidissima crescita. Le importazioni di alimenti sono passate da 1,5 miliardi di USD nel 2002 a 3,87 miliardi di USD nel 2007.
Secondo i dati di marzo del 2008, le previsioni di crescita delle vendite al dettaglio di ipermercati, supermercati, minimarkets, cooperative e duty-free shops erano del 92% per il periodo 2009-2011. Più precisamente, grazie agli investimenti in nuovi punti vendita, gli ipermercati avrebbero dovuto duplicare le proprie vendite e i "convenience" crescere del 150%.
Lo scenario di crescita è cambiato repentinamente a partire da dicembre del 2008. La crisi nel settore immobiliare, che è stato uno dei pilastri della crescita vertiginosa di Dubai, ha portato alla progressiva diminuzione dei posti di lavoro legati a questo settore, provocando quindi una diminuzione della popolazione di espatriati che stanno tuttora lasciando il Paese. La popolazione degli Emirati è diminuita di circa il 5,5% nel 2009 e quella di Dubai, in particolare, del 17%.
La contemporanea diminuzione del turismo dovuta alla crisi mondiale ha portato a una diminuzione significativa della domanda del settore alimentare rispetto al *trend* degli ultimi anni, anche se non vi sono ancora stime precise sulla percentuale di diminuzione della domanda. Il calo, in ogni caso, sembra aver interessato alcune compagnie più di altre e alcuni prodotti più di altri. È ancora possibile, infatti, trovare compagnie che hanno avuto una crescita del

10% del loro *turn-over* nel 2009. Nonostante tale calo, comunque, come spiegato in precedenza, i prezzi continuano a crescere.

In generale, i prezzi sono diventati un fattore fondamentale nella scelta di distribuire un prodotto importato e, in questo senso, i produttori locali che offrono prodotti esenti da dazi e costi di trasporto si trovano in una posizione privilegiata. Nella maggioranza dei casi i distributori hanno risposto alla crisi migliorando l'efficienza del loro portafoglio prodotti, eliminando prodotti con minor turn-over e sono quindi restii a testare un nuovo prodotto.
Altri si stanno adeguando ai recenti trends del mercato derivanti dalla nuova composizione demografica e alle attitudini psicologiche in parte legate alla crisi, focalizzando gli investimenti su segmenti specifici del mercato.

Tra le principali tendenze del mercato segnaliamo:

- ulteriore aumento della popolazione maschile rispetto a quella femminile, dovuta al ritorno al proprio paese d'origine di molte famiglie che lasciano solo il "capo famiglia";
- tendenza generale al risparmio e alla ricerca di soluzioni più economiche;
- importanza del rispetto per l'ambiente;
- interesse crescente per prodotti biologici e naturali in generale.

Per il settore alimentare questo significa:

- forte crescita dei *fast food*;
- interesse dei supermercati ad aumentare la loro linea di prodotti pre-cotti e congelati;
- creazione di reparti dedicati a cibi già pronti e *gourmet take away* nei supermercati come alternativa al ristorante;
- uso di materiali riciclabili per i sacchetti della spesa e per il *packaging* dei prodotti;
- accresciuta importanza di prodotti biologici tra gli scaffali dei supermercati e creazione di catene di *coffee shops* e piccoli supermercati di prodotti esclusivamente biologici. *Organic Food & Café* è la catena più importante in questo settore.

5. SETTORE DEL MOBILE

Gli EAU sono diventati il maggiore centro commerciale della regione del Golfo grazie alla loro posizione strategica. Le importazioni del settore coprono il 90% del volume totale del Paese mentre le esportazioni assorbono il 50% della produzione locale (una parte significativa delle esportazioni consiste, come precedentemente accennato, nella riesportazione dei prodotti soprattutto verso il Medio Oriente e i paesi del Sud asiatico). Si stima che il mercato del mobile per il settore residenziale, commerciale e alberghiero copra da solo la metà delle vendite nel paese (il settore specifico per l'ufficio raggiunge il 27% del mercato).
Dall'anno 2005, si evidenzia innanzitutto la crescita del mercato interno, con importazioni che sono aumentate del 130% in 4 anni. In questo contesto le importazioni dalla Cina sono aumentate più delle importazioni totali, passando dal 31% al 35% del totale. Le importazioni italiane sono cresciute di pari passo a quelle totali, continuando a rappresentarne circa il 13%.

È importante notare che il mercato degli Emirati rimane, nonostante la crescita, un mercato relativamente piccolo. Le importazioni di mobili e articoli di decorazione degli Emirati rappresentano, per esempio, il 12% delle importazioni della Gran Bretagna. Le esportazioni italiane di questi prodotti negli Emirati nel 2008 corrispondono al 21% delle esportazioni italiane degli stessi prodotti in Gran Bretagna.
Il mercato immobiliare degli Emirati, tanto per quanto riguarda il settore residenziale che commerciale, quello alberghiero e quello degli uffici, è sempre stato presentato e venduto come un mercato di lusso, con prezzi simili o superiori ai prezzi delle più importanti città del mondo. I più famosi alberghi degli Emirati, come il Burj Al Arab e l'Emirates Palace, autentici simboli degli Emirati, recentemente affiancati dal già citato Burj Khalifa, hanno creato aspettative di qualità, spesso smentite dalla realtà, poiché di fatto solo un numero limitato di progetti utilizza materiali e rifiniture degni di essere definiti di lusso.
Nella mentalità araba, lussuoso è tutto ciò che sia firmato, dorato, sfarzoso, apparentemente caro, ma

non necessariamente di alta qualità e non necessariamente costoso.
Diventa opportuno, quindi, identificare i diversi segmenti di mercato e il loro peso rispettivo per ponderare in modo adeguato le effettive opportunità per le imprese che operano nel segmento dell'alta gamma.

6. ENERGIE RINNOVABILI

Abu Dhabi si sta ritagliando un ruolo sempre più da protagonista in questo settore, evidenziando una strategia diretta a porsi in prima linea nello sviluppo del futuro energetico.
Ne sono dimostrazione la "battaglia" ingaggiata e vinta per ospitare il quartier generale di IRENA, l'Agenzia Internazionale per le Energie Rinnovabili e il fatto che, per il terzo anno consecutivo, si sia tenuta l'*Abu Dhabi Future Energy Week*, la settimana sull'energia per il futuro, una serie unica di eventi incentrati sul progresso dell'energia rinnovabile e sullo sviluppo di soluzioni pratiche per mitigare il cambiamento climatico.
Tuttavia, se da un lato si sta assistendo a un trend di nuovi investimenti nei sistemi di riscaldamento solare e di risparmio di energia in generale, dall'altro si è ancora nella fase iniziale dello sviluppo del settore, che sarà completamente maturo solo tra qualche anno. Per via del basso costo dell'energia, infatti, i consumatori non sono ancora sufficientemente sensibilizzati alla necessità di risparmiare energia.

Sulla stessa scia, a ogni modo, si inserisce il divieto ai sacchetti di plastica dal 2013. Dal 1 gennaio 2013, infatti, anche negli EAU saranno aboliti gli shoppers in plastica tradizionali: dovranno essere sostituiti da più ecologici sacchetti biodegradabili e da borse riutilizzabili.
Altri progetti "verdi" sono la rete di autobus di *Sir Bani Yas* (di cui si è già detto sopra), le scuole ecosostenibili e la raccolta sotterranea dei rifiuti.
Durante i lavori dell'ultimo WEFS, infine, Abu Dhabi ha annunciato la costruzione di una rete per la cattura ed il deposito di emissioni di carbonio per quattro gruppi di strutture industriali: Emirates Steel, Emirates Aluminium, un impianto per produzione di idrogeno e centrali elettriche che producono il 70% delle emissioni totali. Il progetto, che diventerà operativo tra il 2012 ed il 2014, catturerà i gas di diossido di carbonio alla fonte e ne sfrutterà la capacità energetica. Le emissioni intrappolate - cinque milioni di tonnellate all'anno - saranno convogliate nel sottosuolo verso due stazioni petrolifere ed impiegate per innalzare la pressione all'interno delle riserve e facilitare l'estrazione del greggio. Un contributo, quello derivante dalle centrali elettriche, destinato ad aumentare notevolmente di pari passo alla crescita di domanda di elettricità dagli attuali 6.000 megawatt ai 23.000 stimati per il 2020.

7. OIL & GAS E PETROLCHIMICO

Nonostante la crisi abbia ritardato e ridimensionato alcuni progetti di espansione del settore petrolchimico nel 2009, lo stesso sta vivendo uno dei periodi più interessanti dalla fine degli anni '70, non solo negli Emirati, ma nei paesi Arabi in generale.
Abu Dhabi e l'Arabia Saudita sono i principali investitori nell'espansione della capacità produttiva del settore. Abu Dhabi, in particolare, sta investendo 10 miliardi di USD nell'espansione della raffineria *Takreer,* a Ruwais e 3 miliardi di USD nell'*Abu Dhabi Polymers Company*. Tra le altre aziende con piani di crescita si citano anche *Abu Dhabi Chemical Company*, *Chemwayaat* e *Tacaamol Petrochemicals*.
I nuovi investimenti, tuttavia, hanno origini soprattutto pubbliche, mentre gli attori privati del settore si muovono più cautamente. Il livello della domanda di prodotti chimici e petrolchimici, infatti, non ha ancora raggiunto i livelli del 2007.
All'interno del settore, certamente vasto, una segnalazione a parte merita il mercato delle valvole. La domanda di valvole degli Emirati è legata, da un lato, al settore petrolchimico e chimico e, dall'altro, all'industria delle costruzioni. Grazie alla crescita di questi due settori, le importazioni di valvole sono cresciute in modo costante e si sono quasi triplicate nel periodo 2005-2008 salvo, appunto, una flessione nel 2009 dovuta alla crisi. La domanda per valvole per l'aria condizionata, infatti, è strettamente legata al settore edilizio.
La situazione è ancora piuttosto fluida e non sono ancora a disposizione dati chiari sull'ultimo semestre, ma stime recenti indicano proiezioni di crescita del

3,3% sotto la spinta dei progetti di Abu Dhabi, che ha piani di investimenti per 15 miliardi di USD nei prossimi 3 anni. I progetti si concentreranno soprattutto nello sviluppo di centri commerciali e residenziali, scuole, ospedali oltre a progetti di infrastruttura e trasporto.
La maggior parte delle imprese internazionali del settore valvole, in ultima analisi, hanno duplicato le vendite nel periodo 2007-2009 e continuano a investire nella creazione di una base distributiva negli Emirati che possa servire tutto il Medio Oriente.

3. Rischio paese

SACE colloca tutti gli Emirati nella categoria OCSE 2 su 7, dove 0 rappresenta il rischio minore e 7 il rischio massimo.
Non ci sono restrizioni per le Condizioni di Assicurabilità, con apertura per tutti i tipi di operazione. Nella fattispecie, il rischio è classificato come M1 ovvero di grado medio-basso, su una scala di rischio che va da L1 a H3.
Dopo due anni dalla pubblicazione del "*Foreign Direct Investment Confidence Index*" da parte dello studio di consulenza per la gestione di impresa "A.T. Kearney", l'economia mondiale ha dovuto fare i conti con un tumulto senza precedenti: il collasso del mercato immobiliare, il sistema bancario incerto, l'aumento dei livelli di disoccupazione e il collasso delle vendite in quasi tutti i settori dell'industria. Nonostante la situazione stia lentamente migliorando, i dirigenti delle maggiori aziende continuano a essere cauti negli investimenti. Alcuni di loro si aspettano un totale cambiamento a livello mondiale prima del 2011. Tuttavia, "A.T. Kearney" ha attestato maggiori sentimenti positivi per ciò che riguarda gli investimenti stranieri diretti che dovrebbero contribuire alla crescita delle PMI e allo sviluppo di aziende innovative e creative.
Fra le migliori 15 destinazioni per gli investimenti, gli Emirati e gli altri paesi del Golfo hanno sviluppato un ambiente economico stabile e creato opportunità di investimento su cui si è posta l'attenzione degli investitori di tutto il mondo, opportunità che hanno potenziato la convinzione degli investitori internazionali che la regione sia quella giusta per investire.
A giudicare dagli investimenti già presenti nel Paese o quelli che devono essere portati a termine, gli EAU sono il quinto mercato più attraente e competitivo nel mondo. Questo è il segnale della crescita del Paese e la ricompensa per gli sforzi fatti da Dubai e Abu Dhabi per lo sviluppo della regione.

Capitolo Terzo

03

A cura di Interprofessional Network [1]

INVESTIMENTI ESTERI	
1.	Strategie di ingresso
2.	La posizione degli EAU nel quadro del commercio internazionale
3.	Investimenti immobiliari negli EAU
4.	La disciplina degli appalti pubblici
5.	Accordi internazionali fra Italia ed EAU
6.	Opportunità di investimento negli EAU
7.	Il sistema bancario negli EAU

1. Strategie di ingresso

1. IL QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

Le società straniere che investono negli Emirati Arabi Uniti (EAU), di regola utilizzano la struttura della *limited liability company* (LLC).
Negli EAU, ed in particolare nell'Emirato di Dubai, si trovano delle *Tax Free Zones* (cfr. *infra* § 5.6.), nelle quali gli investitori stranieri possono costituire delle succursali con capitale interamente posseduto. Ciascuna *Tax Free Zone* ha una propria legislazione societaria, autonoma rispetto alla *Commercial Companies Law* federale (CCL).
Le succursali costituite nella *Tax Free Zones* possono esercitare la propria attività commerciale all'interno della zona stessa ovvero avviare scambi internazionali. La costituzione di una succursale in una *Tax Free Zone* è soggetta alla competente Autorità locale.
Le succursali costituite in una *Tax Free Zone* possono assumere le vesti di:

- una filiale locale, priva di autonomia giuridica rispetto alla controllante straniera (*branch office*);
- un soggetto giuridico autonomo, con capitale interamente posseduto da un unico azionista persona fisica ovvero persona giuridica straniera (*free zone establishment*);
- un soggetto giuridico autonomo, con capitale posseduto da più soggetti diversi (*free zone company*).

2. LE LICENZE INDUSTRIALI

Ai fini della registrazione di una succursale ovvero di una LLC è necessario ottenere una licenza delle Autorità Federali e/o delle Autorità locali. Per ottenere la registrazione e le autorizzazioni sono necessari circa dieci giorni lavorativi. Tuttavia, se la concessione della licenza richiede un'ulteriore approvazione regolamentare (ad esempio, per le società di telecomunicazioni, l'approvazione della *Telecommunications Regulatory Authority*), di regola occorrono tempi più lunghi.

1 *Il presente contributo è frutto di un lavoro di ricerca comune degli Autori. La stesura dei paragrafi è, tuttavia, attribuibile a Gianluca Sardo per i paragrafi 1, 2, 3, 4 e 5; a Carlo Mastellone e Carolina Ciardini per il paragrafo 6; a Stefano Dindo, Alberto Zorzi e Vittorio Zattra per il paragrafo 7.*

3. STRUTTURE SOLITAMENTE UTILIZZATE DAGLI INVESTITORI STRANIERI

La CCL consente alle società straniere di aprire negli Emirati Arabi Uniti anche uffici di rappresentanza (*representative offices of foreign companies*), attraverso i quali svolgere attività promozionali per i prodotti e servizi forniti dalla società madre.
L'ufficio di rappresentanza non ha personalità giuridica e la sua apertura non richiede la concessione di una licenza commerciale. Tale ufficio, infatti, non può svolgere attività commerciali né può mettere in vendita i prodotti della società straniera sul mercato, ma può svolgere attività di negoziazione dei contratti.
Per aprire un ufficio di rappresentanza o una filiale di una società straniera è richiesta la nomina di un *agente di servizio*, che deve essere, in alternativa, un cittadino degli EAU ovvero una società interamente posseduta da un cittadino degli EAU. L'agente di servizio fornisce al mandante servizi di diversa natura nell'interesse del mandante (ottenimento di permessi di entrata o di residenza; acquisizione delle licenze necessarie; adempimento di pratiche con le autorità governative).
L'agente di servizio:

- è di regola remunerato con un pagamento una tantum per i servizi resi alla società straniera, il cui ammontare sarà oggetto di accordo con la società straniera;
- non ha poteri di rappresentanza e, quindi, con il compimento dei propri atti, non vincola il mandante;
- non è responsabile di assumersi alcun obbligo finanziario riguardante le attività della filiale della società o dell'ufficio negli Emirati Arabi Uniti o all'estero;
- non interferisce nelle questioni concernenti la gestione o le attività della società.

Focalizzando l'attenzione su Dubai, per costituire una filiale o un ufficio di rappresentanza in tale Emirato occorre richiedere una licenza al Ministero dell'Economia e del Commercio, sottoponendo un accordo di agenzia con un cittadino degli EAU o con una società di proprietà esclusivamente degli EAU.
Prima di emettere la licenza il Ministero dovrà inviare la richiesta al Dipartimento per lo Sviluppo Economico in modo da ottenere l'approvazione del Governo di Dubai e, quindi, inviare la richiesta per l'approvazione, specificando l'attività che l'ufficio o la filiale sarà autorizzato a svolgere negli EAU, al *Federal Foreign Companies Committee*. Il Ministero per l'Economia e il Commercio emetterà quindi la licenza ministeriale richiesta specificando l'attività che l'azienda straniera svolgerà
La filiale o l'ufficio saranno iscritti al Registro Commerciale del Dipartimento per lo Sviluppo Economico e al Registro delle Aziende Straniere del Ministero dell'Economia e del Commercio. Al termine dell'iter procedurale, il Ministero per l'Economia e il Commercio emetterà la licenza ministeriale richiesta, con l'indicazione dell'attività che l'investitore straniero potrà svolgere.
Ai fini della costituzione di una società negli EAU è necessaria la partecipazione al 51% di un cittadino degli Emirati, salvo alcune ipotesi particolari. In alcuni casi, infatti, la legge prevede il 100% di proprietà da parte di soggetti locali.
Le categorie di licenze inerenti le attività da svolgere a Dubai coprono tutti i tipi di attività commerciale, attività professionali e prestazioni di servizi. Le licenze per alberghi e altri business collegati al turismo sono rilasciate dal *Department of Tourism and Commerce Marketing*. Le licenze per alcune categorie di attività richiedono l'approvazione di alcuni ministeri e di altre autorità, quale ad esempio la Banca Centrale e altre istituzioni bancarie e finanziarie. Procedure più specifiche si applicano alle industrie che svolgono la propria attività nel settore della produzione di petrolio e gas.

2. La posizione degli EAU nel quadro del commercio internazionale

Gli EAU sono tra i firmatari dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) e sono altresì membri del *Gulf Cooperation Council* (GCC) e, in quanto tali, sono soggetti agli accordi sul commercio firmati nel 1981, che prevedono, tra l'altro, i programmi di sviluppo, la politica del petrolio, la politica di cooperazione scientifica e sugli accordi di trasferimento di tecnologia con terzi.
Il GCC si prefigge di conseguire la cooperazione in tutti i settori, di elaborare una normativa comune in materia di finanza, di promuovere il commercio, l'istruzione, la sanità, il turismo e l'amministrazione, di istituire centri di ricerca e di incoraggiare lo sviluppo scientifico nel settore industriale.

3. Investimenti immobiliari negli EAU

La legislazione inerente la proprietà immobiliare negli EAU è di recente introduzione.
Sino al 2006, infatti, mancava negli EAU un registro ufficiale degli immobili. A ciò si aggiunga che agli investitori stranieri non era consentito acquisire la piena proprietà dell'immobile, ma solo un diritto di godimento "temporaneo". Tali lacune determinavano una situazione di obiettiva incertezza, cui gli EAU hanno rimediato con l'introduzione nell'Emirato di Dubai della Legge n. 7/2006, in base alla quale:

- il diritto di proprietà sugli immobili deve ora essere registrato in un apposito albo elettronico (land register), gestito da una Autorità governativa denominata Dubai Land Department. In assenza di tale registrazione, il contratto avente ad oggetto le transazioni immobiliari è invalido;
- gli investitori stranieri persone fisiche ovvero persone giuridiche possono acquistare la piena proprietà (o il diritto di godimento per 99 anni) di immobili siti in 23 aree designate dal Governo (freehold property area).

Ai fini della registrazione del titolo di proprietà, l'investitore straniero deve depositare presso il *Dubai Land Department* una serie di documenti, tra i quali spicca il *no objection certificate* della banca finanziatrice, qualora l'immobile sia ipotecato, e il *no objection certificate* del venditore.
Il *Dubai Land Department*, esaurite le pratiche di registrazione del contratto, rilascia all'acquirente un documento denominato *title certificate*, che attesta la proprietà sul bene immobile oggetto della transazione commerciale.
Dal 1° aprile 2008 è entrata in vigore la Legge n. 27 del 2007, che detta una nuova normativa inerente la proprietà condominiale (*Strata Law*), che:

- regola l'amministrazione quotidiana del condominio;
- descrive i diritti e doveri dei proprietari degli appartamenti, dell'associazione dei condomini e dell'amministratore del condominio;
- disciplina l'amministrazione delle parti comuni quali i parcheggi, i servizi antincendio, l'aria condizionata, gli ascensori, le piscine, le palestre e i giardini.

4. La disciplina degli appalti pubblici

Gli appalti pubblici vengono assegnati di regola sulla base di bandi gara. Le qualifiche, le specializzazioni, i termini e le condizioni di partecipazione variano a seconda del progetto e dell'autorità direttamente coinvolta. Alcuni appalti sono offerti a livello internazionale, ma in caso di offerte locali, solo le imprese autorizzate e registrate presso l'ufficio competente sono legittimate a fare un'offerta.
Per poter essere ammessi a partecipare alle gare pubbliche l'offerente deve essere una società registrata negli EAU. Un investitore straniero è legittimato a partecipare solo se ha un agente locale munito dei

documenti richiesti. L'offerente deve poi essere munito di una licenza valida rilasciata dal Dipartimento di Economia.
L'Emirato di Abu Dhabi ha regole e requisiti particolari per i soggetti che desiderano essere accreditati per l'offerta, detta i requisiti particolari per la registrazione e stabilisce limiti sulla commissione che l'agente locale è autorizzato a ricevere.

5. Accordi internazionali fra Italia ed EAU

L'Italia e gli EAU hanno sottoscritto diversi accordi internazionali. Qui di seguito si riportano i principali:

- Accordo in materia di promozione e la protezione degli investimenti (firmato ad Abu Dhabi nel gennaio 1995, ratificato il 3 febbraio 1997 con Legge n. 32/1997 ed entrato in vigore il 29 aprile 1997). L'accordo ha ad oggetto il riconoscimento del trattamento della nazione più favorita (cd. clausola della most favorite nation) e il riconoscimento dell'indennizzo in caso di esproprio o nazionalizzazione.
- Accordo di collaborazione per la cooperazione bilaterale economica, tecnologica, industriale e finanziaria tra l'Italia e gli EAU (ratificato nell'aprile 1986);
- Scambio di note in materia economica, finanziaria e culturale (notificato nel luglio 1974 a Roma e in vigore dal 24 luglio 1974);
- Accordo nel settore della cooperazione economica, industriale, tecnologica e finanziaria (firmato a Roma il 24 dicembre 1984, ratificato il 4 maggio 1986 e in vigore dal 4 maggio 1986 con rinnovo tacito quinquennale);
- Trattato per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali (firmato ad Abu Dhabi 22 gennaio 1995 e in vigore il 5 novembre 1997).

6. Opportunità di investimento negli EAU

Gli Emirati Arabi Uniti sono uno dei luoghi migliori in cui realizzare operazioni commerciali, in particolare in Abu Dhabi, Dubai e Sharjah.
L'ambiente commerciale favorevole agli investimenti stranieri, oltre che le procedure e le normative molto liberali, rendono i vari Emirati molto più interessanti sotto il profilo commerciale di altri paesi della Regione.

1. ABU DHABI

1.1 Il Progetto Economico 2030 di Abu Dhabi

Il *Progetto Economico 2030* di Abu Dhabi delinea i piani di diversificazione economica del governo di Abu Dhabi. Riflette il desiderio del Governo di prevedere il processo di sviluppo dell'Emirato nei prossimi due decenni, con un programma chiaro e di lungo termine e un quadro di politica generale di sviluppo economico.
La visione implica una maggiore collaborazione tra i settori pubblico e privato nell'attuazione delle politiche e dei piani del Governo, ed individua nei seguenti punti le priorità per raggiungere un ambizioso programma di trasformazione economica entro il 2030:

- creare un ambiente di business aperto, efficiente e integrato a livello globale;
- adottare una politica fiscale ben disciplinata che risponda ai vari cicli economici;
- creare un ambiente di mercato monetario e finanziario resistente con livelli gestibili di inflazione;
- migliorare l'efficienza del mercato del lavoro;
- sviluppare infrastrutture potenti ed efficienti capaci di supportare la prevista crescita economica;
- sviluppare un capitale umano altamente qua-

lificato e produttivo;

- attivare mercati finanziari affinché diventino il finanziatore chiave dei progetti e dei settori economici.

1.2 Diversificazione economica

Abu Dhabi sta adottando un certo numero di seri provvedimenti per diversificare la propria economia dalla eccessiva dipendenza dai settori degli idrocarburi. Appare evidente l'attuazione di una politica ben definita di diversificazione economica con obiettivi chiari e meccanismi appropriati, come primo passo per costruire un'economia autosufficiente che possa compensare l'impatto delle fluttuazioni dei prezzi del petrolio, del mercato azionario e di quello immobiliare.

L'Emirato sta anche migliorando il proprio ambiente di investimenti per generare un forte interesse degli investitori e diventare la meta di investimento più attraente della regione. In questa prospettiva, un certo numero di zone economiche speciali, che offrono diversi incentivi esentasse per gli investitori e che soddisfano una varietà di settori di attività, sono in fase di sviluppo.

Abu Dhabi, che è il quinto più grande esportatore di petrolio nel mondo, vuole che il settore petrolifero svolga il ruolo di stimolatore degli altri settori economici al fine di raggiungere uno sviluppo sostenibile e solidale in tutte le aree. Secondo un rapporto pubblicato dal Dipartimento dello Sviluppo Economico (*Department of Economic Development*, DED) nel 2008, il settore non petrolifero è proiettato a sorpassare il settore del petrolio entro il 2025, quando il contributo del settore petrolifero si ridurrà al 40% del PIL ed a meno del 20% entro il 2050. Con la crescita costante del settore non petrolifero, il PIL reale è destinato a triplicare entro il 2025 a circa 315 miliardi di USD rispetto ai 105 del 2008.

Il denaro investito in precedenza al di fuori del Paese sta tornando e gli investitori sono alla ricerca di opportunità di investimento domestiche nella speranza di ottenere una copertura contro gli elevati rischi legati all'investimento in fondi esteri e nei mercati finanziari. Questo afflusso di capitale darà una spinta enorme ai piani del governo per promuovere la partecipazione del settore privato nello sviluppo di vari settori economici.

Le misure attualmente adottate dal governo per riformare l'economia come parte della sua visione economica complessiva comprendono cinque aree principali: privatizzare un certo numero di imprese statali, rafforzare l'*Abu Dhabi Securities Exchange Market*, diversificare il settore industriale concentrandosi sul petrolchimico, le industrie dell'acciaio e dell'alluminio, istituire zone economiche speciali e sviluppare il settore turistico.

1.3 Sviluppo industriale

Con l'obiettivo di realizzare un'economia diversificata e moderna, Abu Dhabi è in procinto di sviluppare un settore industriale forte e moderno, che dovrebbe sostituire il tradizionale settore del petrolio e del gas ed essere uno dei maggiori contributi all'attività economica dell'Emirato e attrarre maggiori investimenti esteri.

Alluminio, ferro, acciaio, vetro, metallo, materie plastiche e industrie petrolchimiche sono alcune delle industrie pesanti individuate per stimolare la crescita del settore industriale e creare migliaia di nuove opportunità di lavoro per i cittadini degli Emirati Arabi Uniti.

Abu Dhabi detiene gli elementi chiave per la creazione di un settore industriale di successo. La disponibilità di terreni industriali, di materie prime, di energia a buon mercato, l'avanguardia delle infrastrutture industriali, le procedure semplificate per il rilascio di licenze industriali e la flessibile regolamentazione sulla proprietà straniera sono alcuni dei principali fattori che rendono Abu Dhabi una destinazione attraente per gli investimenti nel settore industriale e manifatturiero.

Con la pianificazione di dare agli stranieri il diritto di possedere fino al 100% della quota nei progetti industriali, il settore prevede di attrarre enormi investimenti stranieri e di impiegare un gran numero di professionisti qualificati.

1.4 Sviluppo del turismo

Come risultato dell'intensificazione degli sforzi del governo di Abu Dhabi di diversificare l'economia, con il turismo identificato quale altro settore vitale per la crescita economica, l'Emirato sta assistendo a un boom senza precedenti del numero di alber-

ghi, parchi di divertimento e tematici, centri commerciali, complessi residenziali di lusso, comunità sul mare, sport e altre strutture ricreative, gallerie d'arte e musei, tutti rivolti a un numero crescente di turisti nazionali e internazionali.
Il settore del turismo rappresenta il 2,1% del PIL di Abu Dhabi, e il 6,4% del settore non petrolifero. I cittadini degli Emirati Arabi Uniti occupano l'1% dei posti di lavoro diretti al turismo. Il settore ha visto una crescita dell'8% nel 2009, anche se è stato duramente colpito dalla crisi economica mondiale. L'Emirato ha in programma di investire 230 miliardi di USD in diversi progetti turistici nel corso dei prossimi cinque anni. Il numero degli ospiti alberghieri è destinato ad aumentare a 2,7 milioni e le camere di albergo a 25.000 entro il 2012. L'Emirato dovrebbe inoltre attirare 3 milioni di turisti entro il 2015.
Tuttavia, Abu Dhabi non persegue una politica aperta al turismo, ma è soprattutto incentrata sul settore del "turismo d'affari" che comprende principalmente meeting, congressi ed eventi. Nel 2010, l'*Abu Dhabi Exhibition Centre*, la sede principale di molte grandi mostre ed eventi d'affari in Medio Oriente, ospita quasi 110 eventi, mostre e conferenze in grado di attirare un gran numero di visitatori nell'Emirato. Si prevede che il settore del turismo d'affari raggiunga il 50% del numero totale di turisti entro il 2015 rispetto al 25% attuale.
Per rendere Abu Dhabi una meta ideale del turismo e attrarre più turisti e visitatori, l'*Abu Dhabi Tourism Authority* (ADTA) sta attuando vari programmi e iniziative tra cui un piano strategico quinquennale, in linea con la visione economica complessiva del governo. Le principali priorità di questa strategia riguardano la regolamentazione del settore turistico, il miglioramento degli impianti di trasporto e delle procedure di entrata, l'incoraggiamento degli sforzi di marketing internazionale e l'utilizzo del patrimonio e della cultura dell'Emirato, al fine di consolidare lo stato di Abu Dhabi come una delle principali destinazioni turistiche internazionali.

1.5 Investimenti stranieri ad Abu Dhabi

Nonostante il sostegno all'imprenditoria locale affinché sia in grado di competere a livello mondiale rappresenti una delle priorità, il governo di Abu Dhabi non ha dimenticato i suoi impegni nell'aprire l'economia nazionale al commercio estero e agli investimenti proponendosi come un ambiente di business dinamico e competitivo.
Per creare un contesto imprenditoriale sano ed efficace, amichevole nei confronti degli investimenti stranieri e ben integrato con l'economia globale, Abu Dhabi sta adottando gli standard più elevati e cercando di classificarsi al top degli indici globali di libertà economica e di competitività.
Gli Emirati Arabi Uniti sono classificati in 33ª posizione nell'indice della Banca Mondiale dei migliori paesi al mondo nella facilità di *doing business* e si propone di migliorare la sua posizione nei prossimi anni. Un altro rapporto pubblicato dalla *World Bank and International Finance Corporation* (IFC) classifica gli Emirati Arabi Uniti tra i primi 10 paesi che offrono un clima più favorevole agli investimenti stranieri.
Abu Dhabi sta progettando di incrementare gli investimenti esteri diretti (*foreign direct investment*, FDI) nella propria economia e di aumentare le proprie esportazioni non petrolifere nei prossimi due decenni per rafforzare il proprio PIL. Al momento, gli FDI incidono per il 14% del PIL di Abu Dhabi con il progetto di realizzare una crescita del 23% entro il 2030.
Nel 2008, gli Emirati Arabi Uniti hanno attirato 14 miliardi di USD in investimenti esteri diretti, con una quota significativa investita ad Abu Dhabi, nonostante un consistente calo dei flussi di investimento globale.
Nel corso degli ultimi anni, il numero di aziende straniere che hanno aperto le loro filiali ad Abu Dhabi ha raggiunto quota 994, registrando una notevole crescita annua del 51,9% dal 2005 al 2008.
Il Dipartimento dello Sviluppo Economico di Abu Dhabi ha registrato 264 nuove filiali di società straniere fino a ottobre 2009, con il numero destinato ad aumentare nei prossimi anni. La stabilità politica, la sicurezza, l'economia forte, le infrastrutture moderne, la vicinanza a un enorme mercato di consumo, le procedure e le leggi flessibili e favorevoli agli investimenti, la disponibilità di materie prime e di fondi, le esenzioni fiscali, le tariffe basse, tra gli altri fattori, rendono il clima degli investimenti negli Emirati Arabi Uniti in generale e ad Abu Dhabi

in particolare, un luogo ideale per gli investimenti esteri.

1.6 Commercio con l'estero

Numerose statistiche diffuse dalle competenti autorità rivelano che Abu Dhabi è sulla buona strada per diventare un polo importante di scambio nella regione con il programma previsto dall'Emirato di aumentare le esportazioni non petrolifere dall'attuale 1,5% del PIL al 11% nei prossimi due decenni. Con questo obiettivo, l'Emirato ha in programma di istituire un'agenzia di promozione delle esportazioni.

Secondo i dati rilasciati dall'*Abu Dhabi Customs Administration*, il commercio estero degli Emirati ha visto una significativa crescita nel 2009.

Il valore del commercio estero dell'Emirato è salito a 112 miliardi[1] di AED[2] nel 2009, registrando una crescita del 9% rispetto all'anno precedente, nonostante le sfide poste dall'economia globale. I dati evidenziano anche che le esportazioni non petrolifere dell'Emirato sono aumentate del 52% con 9,5 miliardi di AED nel 2009, mentre le importazioni hanno raggiunto 93,8 miliardi[3] di AED mostrando una crescita del 4%.

Il valore del commercio di riesportazione è cresciuto del 39,3% con 8,6 miliardi[4] di AED. I porti dell'Emirato hanno registrato il 62% delle importazioni totali. Queste statistiche sottolineano il successo della politica di libero scambio del governo di Abu Dhabi.

Il Qatar seguito dall'Arabia Saudita, sono le maggiori destinazioni di esportazione di Abu Dhabi mentre gli Stati Uniti, la Germania, l'Arabia Saudita e il Regno Unito sono in cima alla lista delle fonti principali di importazione.

1 Pari a EUR 21.962.542.591,69 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

2 La moneta ufficiale emiratina è il Dirham degli Emirati Arabi Uniti (abbreviata "AED"), la quale corrisponde a EUR 0.196272 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

3 Pari a EUR 18.391.870.642,32 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

4 Pari a EUR 1.686.088.131,36 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

1.7 Investire nel settore industriale di Abu Dhabi

Il governo di Abu Dhabi ritiene che il settore industriale debba svolgere il ruolo di settore economico innovativo che contribuisca alla prosperità e al benessere del Paese.

Il programma di diversificazione economica, realizzato di recente dal governo di Abu Dhabi, sta favorendo la crescita esponenziale del turismo, del settore immobiliare, di quello manifatturiero e dei settori dell'industria pesante, assicurando una stabilità a lungo termine.

Alluminio, ferro, acciaio, vetro, metallo, materie plastiche e settore petrolchimico sono alcune delle industrie pesanti individuate per stimolare la crescita del settore industriale e creare migliaia di nuove opportunità di lavoro per i cittadini degli Emirati Arabi Uniti.

Il progressivo programma economico degli Emirati Arabi Uniti, la liberalizzazione e il ruolo crescente del settore privato hanno stimolato una grande quantità di investimenti esteri diretti nel paese, raggiungendo 14 miliardi di USD nel 2008 con una quota significativa reinvestita ad Abu Dhabi, nonostante l'importante diminuzione dei flussi di investimento globale.

Le nuove normative e le riforme dell'economia hanno gettato le basi per una prospettiva di investimento massiccio nel capitale degli Emirati Arabi Uniti.

Perché investire nel settore industriale di Abu Dhabi? Di seguito si indicano i principali fattori che ne denotano l'estrema "appetibilità":

- posizione geografica strategica;
- robusta crescita del PIL;
- avanguardia delle infrastrutture e rete di trasporto multi-modale;
- stabilità politica;
- impegno del governo su larga scala e programmi di investimento strutturati;
- accordi sulla doppia imposizione con diversi Paesi;
- accesso preferenziale ai mercati vicini e a quelli internazionali attraverso numerosi accordi commerciali;
- ambiente sicuro ed amichevole;
- forte sostegno dell'Emirato ai progetti indu-

striali;
- è previsto un aumento significato del PIL nei prossimi anni guidato dall'industria petrolifera e del gas oltre che dalla base produttiva diversificata;
- abbondanza di energia: Abu Dhabi possiede una vasta ricchezza di idrocarburi pari al 95% delle riserve petrolifere e al 92% di quelle di gas del Paese;
- focus sullo sviluppo di zone economiche speciali, al fine di rafforzare l'economia nazionale e di sostenerla con fonti di reddito aggiuntive.

2. DUBAI

2.1 L'Emirato di Dubai: una terra di investimenti

Grazie all'ambiente favorevole agli investimenti, Dubai si è affermata quale una grande forza economica capace di attrarre organizzazioni, imprenditori e investitori con l'obiettivo di avviare la propria attività a Dubai e creare relazioni commerciali.
Dubai ha un percorso record di 20 anni di forte crescita economica, di sviluppo delle infrastrutture e di stabilità politica, tanto che negli ultimi anni la città è stata una continua attrazione per gli investitori stranieri.
La città sta emergendo quale terra di investimenti: considerata centro degli affari del Medio Oriente, oggi Dubai è anche conosciuta in veste di centro dell'attività internazionale e della ri-esportazione. Inoltre, il numero di turisti che arrivano a Dubai ogni anno è in continuo aumento.
Negli ultimi dieci anni, Dubai si è trasformata in un centro di attività commerciale a livello mondiale con molte aziende straniere che ivi hanno aperto filiali e avviato i propri affari.
L'attraente tasso di valuta negli Emirati Arabi Uniti, la politica *tax free* e il basso prezzo degli immobili hanno contribuito ad attirare gli investitori stranieri provenienti da tutto il mondo, trasformando la città di Dubai in una moderna metropoli con punti di forza nella tecnologia, nel commercio, nel settore dei servizi e in quello manifatturiero, che ha fortificato l'economia e portato enormi investimenti esteri.
La vicinanza geografica della città ai mercati del Medio Oriente, del subcontinente Indiano e dell'Africa in combinazione con le infrastrutture all'avanguardia, favoriscono Dubai nel diventare un fiorente centro di attività internazionale.
Presentandosi come una porta *tax free* sul mondo, senza l'imposta sulle vendite o l'imposta sul reddito, Dubai ha acquisito una posizione ideale e redditizia per l'avviamento di un'attività o l'apertura di una succursale da parte degli investitori esteri.
Inoltre, Dubai sta emergendo come il più grande mercato immobiliare di tutto il mondo; lo stipendio esentasse offerto dalle società di Dubai è un incentivo per i residenti a rimanere negli alloggi con affitti elevati. Pertanto, il boom del mercato immobiliare può durare ancora a lungo e questo fornirà molte opportunità di investimento per gli stranieri.

2.2 Opportunità di investimento

Quattro settori di attività costituiscono da soli quasi il 74% del PIL non petrolifero di Dubai. Questi settori sono:
- il settore manifatturiero;
- il settore delle costruzioni;
- il settore del commercio e delle ristrutturazioni;
- il settore dei servizi.

Il settore dei servizi rappresenta la quota più elevata del PIL dell'Emirato e può essere ulteriormente suddiviso nei settori dell'ospitalità, del trasporto, immobiliare e dei servizi personali e di lavoro.
Dal 2000, l'industria dei servizi è stato anche il settore che ha registrato la crescita più rapida.
Uno dei fattori che ha permesso tale crescita riguarda il tentativo di miglioramento delle infrastrutture di e-commerce della città, con l'introduzione di mezzi sicuri di vendita online e di aiuti in questo settore di sviluppo.
Per le aziende che decidono di aprire fuori dalle molte *Tax Free Zones* di Dubai (cfr. *infra* § 5.6.2.), ci sono diverse forme di proprietà. La forma della società dipende tra l'altro dalla nazionalità degli investitori e dai servizi forniti: i cittadini appartenenti a Paesi non appartenenti al GCC (*Gulf Cooperation Council*) possono costituire esclusivamente so-

cietà a responsabilità limitata e società per azioni private, mentre i cittadini di Paesi GCC possono costituire proprie imprese individuali e società per azioni pubbliche.
Inoltre, secondo le normative stabilite dal governo di Dubai, requisito fondamentale per la creazione di una qualsiasi attività commerciale è che almeno il 51% della partecipazione a tale attività sia riconducibile a cittadini degli Emirati Arabi Uniti; per cui in caso di investitori la cui nazionalità sia di un Paese non GCC sarà necessario che almeno il 51% della società sia controllato da un socio cittadino degli Emirati Arabi Uniti.
Tuttavia, ricorrono delle eccezioni alla regola del 51% di partecipazione "domestica" nei seguenti casi:

- se è obbligatorio per legge che la proprietà sia al 100% di cittadini degli Emirati;
- quando l'attività ha luogo alla *Jebel Ali Free Zone* (JAFZ) (cfr. *infra* § 5.6.2);
- se la proprietà dell'attività è aperta al 100% a cittadini di Paesi GCC;
- se società la cui proprietà è al 100% di Paesi del GCC entrano in partnership con cittadini degli Emirati Arabi Uniti;
- se società straniere aprono delle loro filiali o un ufficio a Dubai;
- se si tratta di società non commerciali o aziende artigiane la cui proprietà è ammessa che sia al 100% straniera.

2.3 Le licenze necessarie per la costituzione di attività commerciali a Dubai

Per iniziare un'attività a Dubai, l'ottenimento della necessaria licenza è uno degli aspetti più importanti. Le licenze sono rilasciate dal *Dubai Economic Department* a seconda del tipo di attività che dovrà essere svolta, e sono di tre tipi:

- licenze commerciali, che sono richieste per qualsiasi tipo di attività commerciale;
- licenze professionali, che sono richieste ai fornitori di servizi professionali quali artigiani e lavoratori qualificati, etc.;
- licenze industriali, che sono necessarie per qualsiasi tipo di operazione industriale o produttiva.

Inoltre, vi sono normative più dettagliate che si applicano alle imprese impegnate nella produzione di petrolio o gas. Le imprese nel settore assicurativo e in quello della gioielleria necessitano anche di apposita garanzia finanziaria emessa da una banca con sede a Dubai.

3. SHARJAH

3.1 I vantaggi di Sharjah

Per sostenere la sua forte economia, il governo di Sharjah riconosce e promuove la crescita del settore privato e accoglie con favore gli investimenti esteri nei settori manifatturiero, del commercio e dei servizi. L'introduzione di politiche che hanno facilitato l'ingresso degli investitori, l'espansione delle zone franche dell'Emirato e gli investimenti nelle infrastrutture hanno contribuito alla rapida e continua crescita economica.
L'Emirato di Sharjah ha mantenuto buoni rapporti commerciali con un gran numero di paesi in tutto il mondo e persegue con determinazione una politica intesa a forgiare ulteriori stretti legami economici con nuovi *partners* commerciali, aprendosi ad altri mercati internazionali.
La presenza di banche locali ed estere, di avanzati sistemi di comunicazione e di altri moderni servizi essenziali hanno contribuito al continuo trend positivo del clima affaristico dell'Emirato.

3.2 Un centro di affari commerciali ideale

Sharjah ha stabilito politiche che incoraggiano lo sviluppo. L'enfasi è posta sulla crescita sostenibile ed equilibrata tra i vari settori, oltre che sul mantenimento di reciproci legami che consentono a ogni settore di supportare adeguatamente gli altri.
Il governo di Sharjah ha sviluppato la piattaforma necessaria per posizionare l'Emirato in prima linea nel processo di industrializzazione negli Emirati Arabi, mediante l'attuazione di progetti ambiziosi.
Negli ultimi anni, numerose misure per il miglioramento della qualità hanno previsto la costruzione di specifiche aree industriali, l'attuazione di miglioramenti alle infrastrutture stradali, la riqualificazione e l'espansione dello *Sharjah International Air-*

port, e il potenziamento degli impianti di elettricità e acqua.

3.3 I vantaggi di investire a Sharjah

L'Emirato di Sharjah detiene una serie di fattori che lo rendono interessante per gli investitori:

- agli investitori sono offerti incentivi attraenti e servizi;
- l'Emirato ha una solida infrastruttura a sostegno dell'economia;
- la sua posizione strategica con porti sia sul Golfo Arabico che sul Golfo di Oman, oltre che il moderno aeroporto internazionale rendono agevoli gli scambi e la circolazione delle merci
- i dazi doganali sono più bassi per le merci importate che in molti altri Paesi;
- le zone franche di Sharjah forniscono agli investitori ineguagliabili opportunità commerciali e caratteristiche uniche tra cui la proprietà assoluta del 100% per gli stranieri e il 100% del rimpatrio dei capitali e dei profitti;
- le zone industriali speciali sono state stabilite dal governo anche ad ovest della città, in una zona che è suddivisa in 19 circoscrizioni, ciascuna specializzata in un certo settore;
- tutte le zone sono collegate ai porti e all'aeroporto dell'Emirato attraverso una moderna rete di strade;
- il Governo di Sharjah si impegna a fornire tutte le forme di sostegno per aiutare lo sviluppo del settore industriale. Un esempio è la consulenza tecnica estesa agli investitori da parte della *Sharjah Chamber of Commerce and Industry*, nella preparazione degli studi di fattibilità dei progetti.

Sul fronte immobiliare le proprietà di Sharjah rimangono a prezzi ragionevoli, e il mercato degli affitti ha registrato una riduzione costante dei prezzi di immobili residenziali e commerciali fin dall'inizio del 2010.

3.4 Settore industriale

Sharjah è tra le dieci migliori città finanziarie della regione del Golfo e la capitale industriale e manifatturiera degli Emirati Arabi Uniti con 19 suddivisioni industriali. È sede di circa il 40% di tutta l'industria degli Emirati Arabi Uniti con una vasta produzione di merci di diverse tipologie. Alla fine del 2008, il PIL di Sharjah è salito a 71 miliardi[5] di AED rispetto ai 41 miliardi[6] di AED del 2005, con un tasso di crescita annuo registrato del 11% negli ultimi 5 anni.

Una ricerca del 2008 ha inoltre rivelato che il costo degli investimenti industriali a Sharjah è addirittura del 35% inferiore rispetto a qualsiasi altro Emirato in virtù del fatto che il governo di Sharjah sovvenziona l'equivalente del 70% del costo dell'acqua e del consumo di energia elettrica utilizzati nell'industria. Gli incentivi delle zone franche e la mancanza di burocrazia ha attirato fin dal 1995 oltre 8.000 aziende a Sharjah.

Il petrolio greggio e il gas sono le primarie risorse economiche di Sharjah e hanno aperto la strada allo sviluppo di progetti industriali. La produzione di petrolio ha avuto inizio nel 1974, mentre l'inizio della produzione di gas risale al 1982.

Sharjah possiede il 5% delle riserve conosciute di gas degli Emirati Arabi Uniti con i depositi più importanti nel giacimento in mare aperto di Mubarak e in quello terrestre di Sajaa; le riserve totali sono stimate intorno ai 10.000 miliardi di metri cubi e lo sviluppo di questi giacimenti è in continuo sviluppo.

Grazie alle notevoli risorse nel settore della produzione di petrolio e gas, Sharjah è quindi uno dei maggiori fornitori di gas alle centrali elettriche e agli impianti di desalinizzazione. La disponibilità di queste risorse spiega in parte il motivo per cui l'industria chimica è il più importante sotto-settore industriale per l'economia dell'Emirato. Sharjah è anche il primo Emirato che fornisce gas naturale a tutti i fornitori nazionali attraverso circa 1.000 km di tubazioni che collegano la città al giacimento di Sajaa.

3.5 Porti e zone franche

Le zone franche di Sharjah e i tre porti marittimi hanno contribuito notevolmente alla crescita senza

5 *Pari a EUR 13.911.529.689,07 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).*

6 *Pari a EUR 8.033.418.552,84 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).*

precedenti dell'economia di Sharjah.
In qualità di centro logistico principale, i porti riflettono la longeva reputazione dell'Emirato quale importante centro commerciale marittimo.
Il porto Khalid, nella città di Sharjah dispone di un totale di 21 ormeggi ed è in grado di gestire una vasta gamma di tonnellaggio, che va dalle petroliere, alle navi container, al trasporto di veicoli, alle navi passeggeri e da carico, così come molte navi di piccole dimensioni quali i rimorchiatori e le chiatte. Inoltre, è attualmente in corso l'ulteriore ampliamento del numero dei posti barca.
Venti chilometri a nord del porto Khalid, si trova Al Hamriyah Port (in Dubai) e una *zona franca*, entrambi in espansione.
Il porto di Khor Fakkan sulla costa orientale è collegato da una moderna autostrada ai centri industriali e urbani degli Emirati Arabi Uniti del litorale del Golfo.
Le due zone franche, la *Hamriyah Free Zone Authority* e la *Sharjah International Airport Free Zone*, hanno permesso il rafforzamento degli investimenti e del commercio nell'Emirato, offrendo incentivi alle società quali la proprietà straniera al 100%, l'esenzione dalle tasse e il 100% del rimpatrio dei capitali e dei profitti.

7. Il sistema bancario negli EAU

1. PREMESSA GENERALE E FONTI NORMATIVE

La situazione attuale del mercato finanziario negli EAU è caratterizzata da una forte presenza bancaria sia locale che straniera.
Storicamente, le banche straniere sono penetrate nel Paese prima che fosse creata una Banca Centrale con un relativo sistema di licenze nel settore. Come risultato, il numero delle banche e delle loro filiali è cresciuto in modo sproporzionato rispetto alle capacità del mercato locale, causando una lunga moratoria nella concessione di nuove licenze e la riduzione a otto del numero massimo di filiali per le banche straniere presenti nel territorio
Attualmente negli EAU operano 23 banche nazionali (ossia con maggioranza di capitale detenuta da soggetti locali) e 28 banche straniere (sei delle quali con più di otto filiali negli Emirati Arabi Uniti).
Le fonti principali in materia di diritto bancario sono le seguenti:

- la Legge Federale n. 10 del 21/09/1400 H (corrispondente al 3 agosto 1980) sulla Banca Centrale, il sistema monetario e l'organizzazione del settore bancario (di seguito anche Legge Bancaria, LB) che disciplina tutto l'insieme del sistema bancario e finanziario del paese;
- la Legge Federale n. 6 del 03/04/1406 H (corrispondente al 16 dicembre 1985) su banche, istituti finanziari e società di investimento islamiche (di seguito anche Legge sulla finanza islamica, LFI);
- la Legge Federale n. 8/1984 in materia societaria e commerciale;
- fonti secondarie come i regolamenti di attuazione delle predette leggi e le circolari della Banca Centrale.

La Banca Centrale degli EAU è la primaria autorità di regolamentazione della Federazione, il cui mandato è quello di «*dirigere la politica monetaria, creditizia e bancaria e di presiedere alla sua attuazione conformemente alla politica generale dello Stato ed in modo tale dal contribuire al sostenere l'economia nazionale e la stabilità della valuta*» (art. 5 LB).
L'esecuzione delle direttive della Banca Centrale è tuttavia affidata alle autorità locali dei singoli Emirati responsabili per la concessione delle licenze del settore.
La Legge Bancaria individua cinque categorie principali abilitate a fornire il credito (art. 77 LB):

- banche commerciali;
- banche di investimento;
- istituti finanziari;
- intermediari finanziari;
- intermediari monetari.

Tutte le predette categorie richiedono una doppia autorizzazione, una dalla Banca Centrale e un'altra

dalle competenti autorità locali dell'Emirato interessato, per operare negli EAU.
Inoltre, le legislazioni dei singoli Emirati possono prevedere delle tipologie di autorizzazioni ulteriori per l'attività di consulenza finanziaria che non richiede invece alcuna autorizzazione da parte della Banca Centrale.
Di seguito si analizzerà brevemente ciascuna delle categorie citate.

2. BANCHE COMMERCIALI (COMMERCIAL BANKS, AI SENSI DEGLI ARTT. 78-112 LB)

La Legge Bancaria definisce questa categoria come comprendente ogni istituto che in modo continuo riceve fondi dal pubblico, concede credito e conduce le operazioni bancarie riservate alla categoria dalla legge o dalla prassi bancaria.
Negli EAU, la prassi bancaria prevede tra tali operazioni la commercializzazione di prodotti di investimento, la vendita di titoli e la costituzione di fondi speciali.
La Legge Bancaria richiede alle banche commerciali di avere un capitale versato minimo di almeno AED 40.000.000,00.[7]
La Banca Centrale ha stabilito dal 1993 il rapporto minimo tra capitale e volume di attività ponderate in base al rischio al 10%, limite che supera di 2 punti percentuali quello raccomandato dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria.
Lo statuto di ogni banca commerciale deve prevedere la creazione di una riserva speciale in cui versare il 10% dell'utile netto realizzato ogni anno fino a raggiungere il 50% del capitale.

3. BANCHE DI INVESTIMENTO (INVESTMENT BANKS, AI SENSI DELL'ART. 113 LB)

La Delibera n. 21/1988 della Banca Centrale disciplina in modo speciale questa categoria che include banche commerciali o di sviluppo e, più in generale, banche che forniscono credito di medio o lungo termine (i depositi non possono durare meno di due anni).
La citata delibera consente alle banche di investimento di offrire prodotti e servizi finanziari, inclusa l'emissione di strumenti finanziari e la gestione di investimenti di portafoglio.
Nel 1997 il Gruppo Bancario degli Emirati, controllato dal Governo dell'Emirato di Dubai, ha lanciato il primo fondo comune di investimento che, visto l'enorme successo presso gli investitori stranieri, ha determinato la Banca Centrale ad alzare il limite di partecipazione straniera dai precedenti 20% all'attuale 49% ora in discussione per un nuovo rialzo.

4. ISTITUTI FINANZIARI (FINANCIAL ESTABLISHMENTS, AI SENSI DEGLI ARTT. 114-119 LB)

La Banca Centrale consente agli istituti di questa categoria di prestare denaro e di compiere transazioni finanziarie. A differenza delle banche commerciali, inoltre, possono offrire leasing su strumenti e macchinari.
D'altra parte a tali Istituti è precluso accettare depositi e offrire prodotti e servizi finanziari.

5. INTERMEDIARI FINANZIARI (FINANCIAL INTERMEDIARIES, AI SENSI DEGLI ARTT. 120-121 LB)

Gli intermediari finanziari sono agenti di borsa di cittadinanza EAU o straniera dotati di relativa licenza della Banca Centrale. Tale licenza li autorizza a commerciare titoli e strumenti finanziari sia locali che stranieri in cambio di una commissione sulle operazioni effettuate.

7 Pari a EUR 7.848.045,56 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

6. INTERMEDIARI MONETARI (MONETARY INTERMEDIARIES, AI SENSI DEGLI ARTT. 120-121 LB)

Tale categoria include i cambiavalute che non sono in ogni caso autorizzati a commerciare prodotti e servizi di investimento.

7. CONSULENTI DI INVESTIMENTO (INVESTMENT CONSULTANTS)

La disciplina di tale categoria va ricercata anzitutto nella normativa locale dei singoli Emirati che per prima ha regolato il settore concedendo le relative licenze.
Tali licenze consentono in particolare di offrire i seguenti servizi:

- consulenza e assistenza dei clienti nell'elaborazione e messa in atto delle strategie di investimento;
- assistenza in operazioni di trasferimento dei fondi di investimento dei clienti;
- assistenza nell'apertura di conti presso banche e agenti di borsa;
- gestione di tali conti con specifica autorizzazione del cliente.

Restano invece precluse ai consulenti le seguenti attività:

- commercializzazione di prodotti di investimento (ciò comporta che la vendita di tali prodotti sia normalmente ordinata al di fuori degli Emirati);
- gestione diretta di fondi di investimento dei propri clienti;
- concessione di credito o apertura di conti.

Dopo un lungo periodo di assenza di regolamentazione a livello federale, la Banca Centrale ha iniziato a occuparsi della categoria introducendo più stringenti limitazioni.
Queste le principali regole introdotte:

- nuove definizioni hanno distinto tra le società di investimento e i consulenti finanziari. Le prime si occupano di investimenti in titoli o di gestione di fondi trust e di portafogli di investimento per conto di altri, mentre i secondi sono professionisti o gruppi di professionisti che forniscono a persone o aziende consigli su come investire e consulenze sul valore di titoli e di altri strumenti finanziari;
- è ora necessario ottenere anche la licenza della Banca Centrale;
- il capitale versato per ottenere la licenza non può essere inferiore ad AED 1.000.000,00.[8]

8. BANCHE, ISTITUTI FINANZIARI E SOCIETÀ DI INVESTIMENTO ISLAMICHE

Questa categoria è istituita e disciplinata dalla Legge Federale speciale n. 6/1985 (*Legge sulla finanza islamica*, LFI) che stabilisce una serie di norme derogatorie rispetto alla *Legge Bancaria* n. 10/1980, rinviando alla stessa per tutto quanto non espressamente trattato (art. 2 LFI).
Ai sensi di tale legge, le banche, gli istituti e le società si definiscono "islamiche" quando contengono all'interno del loro statuto l'impegno a conformarsi ai precetti della legge islamica o *Sharī'a* in tutte le proprie attività (art. 1 LFI),in particolare per quanto riguarda i principi del divieto di prestito dietro interesse, considerata come usura (in arabo *Riba*), dell'obbligo di investire in modo socialmente responsabile e della condivisione di profitti e rischi di perdita.
Questi enti dovranno invariabilmente assumere la forma di società per azioni pubblica (*public joint stock company*) come descritta e disciplinata dalla *Legge Societaria* n. 8/1984 e saranno soggetti ai poteri di supervisione e ispezione della Banca Centrale da cui dovranno ottenere anzitutto la relativa licenza a operare (art. 2 LFI).
Le attività consentite sono le stesse previste per le banche convenzionali dalla *Legge Bancaria*, con l'esclusione di quanto contrario ai principi della

8 Pari a EUR 196.196,76 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

Sharī'a (come l'applicazione di interessi), ma con in più la possibilità di praticare per proprio conto attività commerciali, industriali o nel settore immobiliare, che sono invece negate alle banche commerciali (art. 90 LB e 4 LFI).
Nello statuto di ogni operatore di finanza islamica deve essere prevista la creazione di un'Autorità di Supervisione per il controllo della conformità delle operazioni effettuate ai precetti della *Sharī'a*. Tale Autorità sarà composta da almeno tre membri e risponderà direttamente alla Suprema Autorità di Supervisione Nazionale, facente direttamente capo al Ministero di Giustizia e Affari Islamici, i cui pareri in materia di interpretazione della *Sharī'a* devono considerarsi vincolanti.

Capitolo Quarto 04

A cura di Interprofessional Network [1]

ASPETTI LEGALI	
1	Le società, forme giuridiche, costituzione e funzionamento
2	Regolamentazione antitrust
3	Tutela della proprietà intellettuale
4	La risoluzione delle controversie

1. Le società: forme giuridiche, costituzione e funzionamento

1. PREMESSA GENERALE E FONTI NORMATIVE

La vendita di beni o servizi negli Emirati Arabi Uniti presuppone l'organizzazione in una delle forme giuridiche previste dalla legge.
La principale fonte del diritto societario e commerciale della Federazione è la Legge Federale n. 8 del 1984 (*Legge Societaria*, LS) e successive modificazioni (Legge n. 13/1988) che disciplina sette tipologie di società (art. 5 LS).
Una società che non sia riconducibile ad alcuna delle tipologie previste sarà considerata nulla e chi abbia contrattato in suo nome sarà ritenuto personalmente e illimitatamente responsabile delle obbligazioni conseguenti (art. 6 LS).

Tuttavia, la *Legge Societaria* conosce una serie di eccezioni non applicandosi nei seguenti casi (art. 2 LS):

- società operanti nelle cd. *zone di libero scambio* (ZLS);
- società di diritto straniero operanti nell'ambito dell'energia (petrolio, gas, elettricità) o della desalinizzazione dell'acqua;
- società che si occupano di trasporto e distribuzione per le imprese di cui al punto precedente;
- società specificamente escluse tramite risoluzione delle Autorità competenti.

Tra i requisiti di validità comuni a tutte le forme societarie vi sono:

- la registrazione dello statuto presso il Registro del Commercio (art. 11 LS), con l'eccezione delle *joint ventures* per le quali lo statuto non è necessario (art. 8 LS);
- l'autorizzazione dell'Emirato territorialmente competente;
- la partecipazione alla società di soggetti con nazionalità EAU in quota non inferiore al 51% (art. 22 LS).

1 Il presente contributo è frutto di un lavoro di ricerca comune degli Autori. La stesura dei paragrafi è, tuttavia, attribuibile a Stefano Dindo, Alberto Zorzi e Vittorio Zattra per il paragrafo 1; a Claudio Coggiatti, Riccardo Valente e Francesco Laddaga per i paragrafi 2, 3 e 4.

Da diversi anni è in discussione una riforma complessiva della Legge Societaria che, assieme alle parallele riforme in materia di concorrenza, investimenti stranieri, proprietà industriale, e arbitrati, dovrebbe essere approvata entro la fine di quest'anno (così secondo le dichiarazioni del Ministro dell'Economia Sultan bin Saijd Al Mansouri riportate dal *Khaleej Times* del 31 agosto 2010).
Secondo le dichiarazioni ufficiali del Ministro, la riforma renderà obbligatorio per le società un nuovo complessivo schema di *governance*, introducendo nuove norme in tema di trasparenza e protezione dei diritti dei soci
Inoltre, quanto al punto più atteso della riforma a riguardo dell'annunciato rilassamento del tetto massimo di partecipazione straniera nel capitale di una società operante nel Paese, secondo alcune indiscrezioni del sottosegretario per lo Sviluppo Economico Mohammad Omar Abdulla, pare che le nuove regole lo fisseranno in una percentuale maggiore di quella ora prevista (49%), ma comunque inferiore al 100%.

2. FORME GIURIDICHE PREVISTE

Le tipologie di società commerciali previste dalla Legge Federale n. 8 del 1984 sono le seguenti (art. 5 LS):

- Società in nome collettivo (*general partnership*);
- Società in accomandita semplice (*commandite*);
- Impresa comune (*joint venture*);
- Società per azioni pubblica (*public joint stock*).
- Società per azioni privata (*private joint stock*).
- Società a responsabilità limitata (*limited liability company*);
- Società in accomandita per azioni (*commandite limited by shares*).

Per esigenze commerciali particolari si può inoltre ricorrere alle seguenti strutture alternative alla società:

- Apertura di una filiale (*branch*);
- Contratti di agenzia (*commercial agency*);
- Autorizzazione settoriale a condurre affari nel Paese (*business licenses*).

3. SOCIETÀ IN NOME COLLETTIVO (GENERAL PARTNERSHIP, AI SENSI DEGLI ARTT. 23 SS. LS)

Tale categoria comprende società formate da due o più soci solidalmente e illimitatamente responsabili per le obbligazioni sociali.
A differenza degli altri modelli, le SNC sono generalmente riservate ai soggetti con nazionalità EAU, in quanto i soci non possono essere stranieri.
Le quote di un socio possono essere trasferite ad altri solo con l'unanimità degli altri soci, o secondo le diverse modalità stabilite dallo statuto.
Lo scioglimento della SNC può avvenire per morte, interdizione, fallimento o ritiro di anche uno solo dei soci. Tuttavia, i restanti soci possono decidere all'unanimità di continuarla, avendo cura di registrare tale decisione presso il Registro Commerciale.

4. SOCIETÀ IN ACCOMANDITA SEMPLICE (COMMANDITE O SIMPLE LIMITED PARTNERSHIP, AI SENSI DEGLI ARTT. 23 SS. LS)

La compagine sociale di tale modello è costituita da almeno un socio accomandatario (*general partner*) dotato di responsabilità illimitata e almeno un socio accomandante (*limited partner*) responsabile limitatamente al capitale conferito.
La gestione della società spetta ai soci accomandatari che devono essere tutti di nazionalità EAU, mentre l'eventuale partecipazione di soci a responsabilità limitata può valere a equipararli ai primi ai fini della responsabilità.
Il nome della società può includere quello di uno o più soci accomandatari, ma non quello di un socio accomandante, a pena di perdere il privilegio della responsabilità limitata nei confronti dei terzi in buona fede.
I soci accomandanti, pur essendo preclusi dalla gestione della SAS e da tutto ciò che comporta la spendita del suo nome presso soggetti terzi, possono co-

munque operare nell'ambito della gestione interna nei limiti concessi dallo statuto e possono in ogni caso accedere ai bilanci e ai libri contabili della società e verificarne la correttezza.
Le decisioni sono prese all'unanimità di entrambe le categorie di soci, a meno che lo statuto non preveda la possibilità di ricorrere alla maggioranza semplice. In ogni caso è richiesta l'unanimità per ogni modifica dello statuto.

5. IMPRESA COMUNE (JOINT VENTURE, AI SENSI DEGLI ARTT. 56 SS. LS)

Questo modello di cooperazione coinvolge due o più persone fisiche o giuridiche che si accordano di condividere i profitti e le perdite derivanti da una o più attività economiche condotte nel nome di uno dei soci di nazionalità EAU.
L'accordo fondante l'impresa comune ha effetto solo tra le parti, e perciò non è soggetto ad alcuna forma di registrazione o di pubblicità. Questa regola vale anche a vantaggio dei soci in quanto un terzo potrà citare in giudizio solo il singolo socio con il quale abbia contrattato.
Ogni socio avrà diritto ad accedere ai libri contabili e al bilancio della società nei limiti in cui questo possa causare danno alla stessa.

6. SOCIETÀ PER AZIONI PUBBLICA O "APERTA" (PUBLIC JOINT STOCK, AI SENSI DEGLI ARTT. 64 SS. LS)

Il ricorso a questo modello è obbligatorio per tutte le società in cui sia socio un ente pubblico, a prescindere dall'ammontare della sua partecipazione.
I soci devono essere almeno dieci, salvo che uno di essi sia un'Autorità governativa, e sono responsabili nei limiti del capitale conferito.
Il capitale sociale non può essere inferiore a 10 milioni[1] di AED, di cui il 25% deve essere versato al momento della costituzione.

1 Pari a EUR 1.962.058,50 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

Le azioni, iscritte in un apposito registro, devono essere offerte al pubblico in misura non inferiore al 55% del totale e non possono avere un prezzo più basso del valore nominale. A tutte le azioni corrispondono gli stessi diritti.
I soci fondatori devono sottoscrivere una quota di capitale compresa tra il 20 e il 45% del totale e sono obbligati a offrire il resto al pubblico entro 15 giorni dalla costituzione della società, dopo avere adempiuto ai requisiti di pubblicità su almeno due quotidiani nazionali in lingua araba.
Il periodo di sottoscrizione deve durare non meno di 10 e non più di 90 giorni. Se entro tale termine non è stato possibile completare l'operazione, i soci fondatori possono decidere, con il consenso del Ministero dell'Economia, di sciogliere la società liquidando le quote versate o ridurre il capitale sociale, eventualmente bandendo una nuova sottoscrizione.
Il Consiglio di Amministrazione deve comporsi di un minimo di tre e un massimo di dodici membri. Il presidente, come la maggioranza del Consiglio, deve essere di nazionalità EAU.
Lo statuto deve essere conforme al modello stilato dal Ministero dell'Economia e del Commercio, né può deviare da tale modello senza il consenso dello stesso Ministro. Lo statuto deve inoltre raccogliere le firme di tutti i soci fondatori ed essere autenticato da un notaio.
La costituzione richiede anzitutto la presentazione di uno studio di fattibilità al Ministero del Commercio, il quale rilascerà un'apposita autorizzazione in merito.
Nel caso in cui una S.p.A. pubblica perda metà del suo capitale sociale, il suo Consiglio di Amministrazione deve convocare una riunione generale degli azionisti per decidere se continuare o procedere alla liquidazione. In caso contrario (o nel caso in cui non si raggiunga una decisione in merito), ogni azionista o parte interessata può ricorrere per ottenere la liquidazione della società

7. SOCIETÀ PER AZIONI PRIVATA O "CHIUSA" (PRIVATE JOINT STOCK, AI SENSI DEGLI ARTT. 215 SS. LS)

Ciò che distingue questo modello da quello della SPA

"pubblica" o "aperta" sopra descritta è principalmente il fatto che le azioni nella SPA "privata" o "chiusa" non possono essere offerte al pubblico, ma devono essere sottoscritte interamente dai soci fondatori.
Ulteriori differenze riguardano i limiti stabiliti che in questo caso sono meno stringenti. In particolare, il numero minimo di soci fondatori è 3 e il capitale sociale minimo è pari a 2 milioni[2] di AED. Per tutto il resto le due discipline coincidono.
Una serie di requisiti condizionano la trasformazione di una SPA "privata" in una SPA "pubblica". Tra questi si ricordano i seguenti:

- il valore nominale delle azioni deve essere versato integralmente;
- devono trascorrere almeno due anni fiscali dalla costituzione;
- in questi due anni la società deve avere realizzato un utile netto distribuibile tra i soci pari almeno al 10% del capitale;
- in favore della conversione deve pronunciarsi una maggioranza di voti che rappresenti almeno i tre quarti del capitale sociale;
- il Ministro dell'Economia deve dare il suo consenso all'operazione e pubblicare tale decisione nella Gazzetta Ufficiale insieme allo statuto della nuova società.

8. SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA (LIMITED LIABILITY COMPANY, AI SENSI DEGLI ARTT. 218 SS. LS)

I soci, minimo due, massimo cinquanta persone fisiche o giuridiche, sono responsabili nei limiti del capitale conferito. In caso il numero di soci sia superiore a sette, è necessario costituire un organo di vigilanza formato da almeno tre soci per supervisionare la gestione della società.
Alle SRL è precluso lo svolgimento di attività bancarie, assicurative o comunque legate alla gestione del risparmio altrui.
Il capitale sociale, pari a un minimo di 150 mila[3] di AED in Abu Dhabi e al doppio a Dubai,[4] è suddiviso in quote di pari valore nominale, non inferiore a 1.000[5] AED, che devono essere interamente versate all'atto della costituzione.
I direttori, al massimo cinque, possono essere scelti sia all'interno che all'esterno della società.
Nel caso in cui lo statuto non specifichi le loro responsabilità, essi possono agire con i più ampi poteri in nome della società.
Ogni SRL dispone di un'Assemblea generale formata da tutti i soci, mentre è facoltativa la previsione di un Consiglio di Amministrazione.

9. SOCIETÀ IN ACCOMANDITA PER AZIONI (COMMANDITE O PARTNERSHIP LIMITED BY SHARES, AI SENSI DEGLI ARTT. 256 SS. LS)

Come nella S.a.s., la S.a.p.A. è costituita da almeno un socio accomandatario (*general partner*) dotato di responsabilità illimitata e almeno un socio accomandante (*limited partner*) responsabile limitatamente al capitale conferito.
Il nome della società deve includere quello di uno o più soci accomandatari, a esclusione di quello dei soci accomandanti, a pena di perdere il privilegio della responsabilità limitata nei confronti dei terzi in buona fede.
Il capitale sociale non può essere inferiore a AED 500.000,00[6] ed è suddiviso in azioni di pari valore nominale.
Sulle azioni e le caratteristiche della responsabilità limitata dei soci accomandanti valgono le stesse regole dettate per la S.p.A. "pubblica" o "aperta".
Nella S.a.p.A. come nella S.a.s., la gestione della società è affidata a uno o più soci accomandatari che devono essere tutti di nazionalità EAU, mentre l'eventuale partecipazione di soci a responsabilità limitata può valere a equipararli ai primi ai fini della responsabilità.

2 Pari a EUR 392.378,44 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).
3 Pari a EUR 29.426,44 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).
4 Pari a EUR 58.845,04 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).
5 Pari a EUR 196,133 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).
6 Pari a EUR 98.063,45 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

Lo statuto dovrà riportare il nome degli amministratori e definirne poteri e responsabilità.
I soci accomandanti, pur essendo preclusi dalla gestione della S.a.p.A. e da tutto ciò che comporta la spendita del suo nome presso soggetti terzi, possono comunque operare nell'ambito della gestione interna nei limiti concessi dallo statuto e possono in ogni caso accedere ai bilanci e ai libri contabili della società e verificarne la correttezza.
L'Assemblea Generale che riunisce tutti gli azionisti della S.a.p.A. non può prendere decisioni che coinvolgano terze parti se non con l'approvazione dei direttori della società. Per il resto, l'Assemblea è soggetta alle stesse regole previste per la S.p.A. "pubblica" o "aperta".
Nella S.a.p.A. deve essere presente un organo di vigilanza composto da almeno tre membri scelti dall'Assemblea Generale indifferentemente tra i membri della società o al di fuori di essa. I soci accomandatari non possono partecipare a questo voto.

10. APERTURA DI UNA FILIALE (BRANCH)

Una società straniera può decidere di operare negli EAU tramite una o più filiali grazie alle quali è possibile aggirare il limite che richiede il 51% di partecipazione da parte di imprese locali, in quanto la filiale è interamente posseduta dalla società madre.
Tuttavia, la società madre dovrà individuare uno sponsor di nazionalità EAU o, nel caso di persona giuridica, un'azienda a capitale interamente EAU. Tale soggetto costituirà la liaison necessaria a ottenere tutte le autorizzazioni richieste per operare nel Paese, senza partecipare agli affari della filiale o assumersi alcuna obbligazione di tipo commerciale.
La filiale deve essere registrata presso la Camera di Commercio locale, l'ente territoriale competente e il Ministero dell'Economia e del Commercio.
Queste in sintesi le caratteristiche prescritte dalla legge:

- alla filiale non è riconosciuta personalità giuridica autonoma rispetto alla società madre e, pertanto, nemmeno responsabilità limitata che possa impedirne il pieno coinvolgimento nelle obbligazioni stipulate;
- non è previsto alcun capitale minimo;
- la società madre deve dimostrate di esistere almeno da due anni per poter costituire una filiale negli EAU;
- devono essere nominati un direttore generale e uno sponsor locale come sopra indicato;

è importante considerare che Il Ministero dell'Economia ha recentemente sospeso la concessione di permessi per l'apertura di nuove filiali di società che commercino beni di propria produzione.

11. CONTRATTI DI AGENZIA (AGENCY AGREEMENTS)

Uno dei modi più comuni usati da imprese straniere per operare negli EAU è tramite agenti locali. Questi devono essere scelti tra cittadini EAU o, in caso di persone giuridiche, società interamente possedute da cittadini EAU.
Il contratto di agenzia registrato presso il Ministero dell'Economia e del Commercio è disciplinato dall'apposita Legge Federale n. 18 del 1981.
Tale legge, in particolare, riconosce una serie di diritti inderogabili dalle parti a favore dell'agente locale. Tra questi si ricordano:

- l'esclusiva nel territorio di almeno uno degli Emirati che gli garantirà di percepire comunque la commissione pattuita per le operazioni condotte con altri soggetti nel territorio di sua competenza;
- la facoltà di bloccare l'importazione dei prodotti coperti dal contratto di agenzia qualora l'agente stesso non sia il diretto consegnatario;
- impossibilità di terminare o di non rinnovare il contratto di agenzia senza il consenso dell'agente, eccetto che per giusta causa riconosciuta come tale dal competente comitato facente capo al Ministero dell'Economia. In assenza di giusta causa, la terminazione o il non rinnovamento del contratto daranno diritto a una compensazione per l'agente;
- ogni controversia relativa a un contratto di

agenzia deve comunque passare attraverso la decisione del predetto Comitato prima di potere essere impugnata davanti a un Tribunale.

12. AUTORIZZAZIONE SETTORIALE A CONDURRE AFFARI NEL PAESE (BUSINESS LICENSES)

Ogni attività economica condotta nel Paese da imprese o soggetti sia locali che stranieri deve essere propriamente autorizzata dalle autorità locali in cui intende svolgersi. Le seguenti tipologie di attività richiedono diversi tipi di autorizzazioni che soggiacciono alle condizioni sotto descritte:

- **autorizzazioni ad aprire un ufficio di rappresentanza**: le attività di tali uffici sono limitate alla promozione, raccolta dati, sollecitazione di ordini e pianificazione di progetti che dovranno essere realizzati dalla società stessa tramite una delle forme giuridiche sopra elencate. L'ufficio di rappresentanza in ogni caso non può importare o commerciare beni o assumere obbligazioni contrattuali. Questa forma organizzativa non è riconosciuta in Abu Dhabi.
- **licenze commerciali**: tali licenze consentono al titolare di importare, vendere, esportare e commerciare alcuni specifici beni o tipologie di prodotti. Le licenze che consentano di operare con qualsiasi tipo di prodotto vengono concesse molto raramente.
- **licenze industriali**: questo tipo di licenza è richiesta per l'installazione e l'esercizio di attività industriali limitatamente a specifici prodotti o specifici processi di manifatturieri.
- **licenza di servizi**: questa licenza autorizza a operare in specifici settori di servizi.
- **licenza professionale**: è richiesta in particolare per esercitare nel Paese le professioni di architetto; ingegnere; consulente commerciale, finanziario o legale; medico; notaio.
- **licenza edilizia**: vi sono una serie di permessi edilizi differenziati a seconda delle diverse tipologie di costruzione. Esiste tuttavia una Licenza di tipo generale che consente di costruire ogni tipo di struttura edilizia, meccanica, elettrica, petrolifera o altro.

2. Regolamentazione antitrust

Gli Emirati Arabi Uniti non hanno una propria legislazione in materia di antitrust né alcuna autorità per la regolamentazione del mercato e della concorrenza.
Con delibera n. 7 del 2009, concernente la riorganizzazione del Ministero dell'Economia, il Governo federale ha previsto l'istituzione di un Dipartimento per la concorrenza presso il Ministero suddetto a cui dovrebbero essere assegnati i seguenti compiti:

- presentare progetti di legge e regolamenti in materia di concorrenza;
- contrastare le pratiche monopolistiche;
- indagare sulle pratiche anticoncorrenziali ed esaminare e giudicare in merito ai reclami presentati.

Fino a quando il Governo non provvederà all'emanazione di una legge in materia di antitrust il Dipartimento non potrà venire a esistenza non essendovi parametri normativi in base ai quali poter valutare l'anticoncorrenzialità di una determinata pratica commerciale.

3. Tutela della proprietà intellettuale

1. CONSIDERAZIONI INTRODUTTIVE

Fino agli inizi degli anni '90 gli Emirati Arabi Uniti erano sprovvisti di una compiuta e organica regolamentazione della tutela della proprietà intellettuale. Tale vuoto normativo ha fatto sì che per un lungo periodo gli Emirati sono stati considerati luogo per eccellenza ove poter commerciare e immettere sul mercato prodotti contraffatti.
Nel 1992 si è finalmente pervenuti all'emanazione delle Leggi Federali in materia di tutela e protezione di marchi, brevetti e diritto d'autore.
Tali disposizioni normative, proprio perché emanate in epoca successiva rispetto a quanto successo nella maggior parte degli altri Stati e, dunque, frutto di una interessante e ben effettuata rivisitazione delle pregresse esperienze avutesi in materia nel resto del mondo, risultano pressoché prive di vuoti normativi e fortemente protettive nei confronti della proprietà intellettuale.
Una legislazione da giudicare così positivamente che non sembra azzardato affermare che gli Emirati Arabi Uniti si pongano oggi come paese guida nella tutela della proprietà intellettuale nel medio oriente.
A livello internazionale gli Emirati Arabi hanno sottoscritto numerose convenzioni in materia di Proprietà Intellettuale.
Gli EAU hanno, in particolare, aderito:

- a partire dal 1996 alla Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale;
- a partire dal marzo 1999 alla Convenzione di Washington del 1970 sulla cooperazione in materia di brevetti (*Patent Cooperation Treaty* – PCT).

2. MARCHI

La tutela dei marchi è stata introdotta dalla legge federale n. 37 del 1992, entrata in vigore nel febbraio del 1993.
Tale normativa è stata successivamente emendata dalla legge federale n. 8 del 2002 che ha sostituito 21 articoli della legge previgente e implementato la stessa con l'inserzione di un articolo nuovo.
Ai sensi della legislazione vigente, possono essere considerati marchi degni di tutela giuridica:

- termini privi di un proprio significato in relazione ai prodotti o servizi ai quali sono associati;
- termini che in virtù del loro utilizzo prolungato nel tempo sono facilmente distinguibili rispetto ai prodotti e servizi ai quali sono associati;
- nomi;
- sigle;
- lettere;
- numeri;
- disegni;
- simboli;
- indirizzi;
- timbri;
- fotografie;
- colori;
- suoni.

Non sono considerati suscettibili di protezione e, di conseguenza, non possono essere registrati:

- marchi simili o identici ad altri precedentemente registrati che appartengano alla medesima categoria merceologica;
- marchi stranieri internazionalmente conosciuti e/o riconoscibili;
- marchi che non possiedono segni distintivi rispetto alle proprie caratteristiche o proprietà, o che consistono nel nome o immagine generica legata alla tipologia di prodotto o servizio che rappresentano;
- marchi contrari alla moralità o all'ordine pubblico;
- le insegne, bandiere e i simboli degli EAU, dei paesi arabi, di organizzazioni internazio-

nali o di Stati esteri;
- i simboli della Mezzaluna Rossa e della Croce Rossa;
- marchi identici o simili ai simboli della religione naturale;
- nomi geografici che possano ingenerare confusione sull'origine dei prodotti e dei servizi;
- marchi riproduttivi di titoli onorifici;
- nomi, cognomi e fotografie di terze persone quando queste non abbiano prestato il proprio consenso all'utilizzo.

Per completare le procedure di registrazione di un marchio è, attualmente, necessario un lasso di tempo variabile tra i 6 e gli 8 mesi.
La procedura si avvia mediante la presentazione della domanda presso l'apposita sezione istituita presso il Ministero dell'Economia.
La domanda di registrazione:
- si presenta a mezzo di un documento prestampato da compilarsi in lingua araba;
- ha un costo di 500[7] AED;
- può essere presentata o direttamente da titolare del marchio che abbia la propria residenza negli EAU o da un agente autorizzato (solitamente uno studio legale).

Il Ministero, esaminata la domanda e verificata la sussistenza dei requisiti previsti dalla legge a pena di inammissibilità della stessa, delibera sulla domanda in un arco di tempo che varia tra i 30 e i 100 giorni dalla data di presentazione.
Avverso ogni decisione del Ministero in merito alla domanda presentata può essere presentato ricorso presso il Comitato Marchi del Ministero (*Trademarks Committee of the Ministry*).
Le decisioni del Comitato sono appellabili presso i tribunali civili.
Una volta approvata dal Ministero la domanda viene pubblicata sul Bollettino dei marchi del Ministero (*UAE Trademarks Bulletin*) e su due giornali degli Emirati.
Ogni terzo che abbia un interesse può proporre opposizione avverso la stessa nel termine di 30 giorni dalla pubblicazione, mediante ricorso da presentare al Ministero dell'Economia che deciderà sullo stesso nel termine di 30 giorni dalla ricezione.
Avverso la decisione del Ministero è possibile ricorrere al Comitato Marchi del Ministero.
Decorsi trenta giorni, decorrenti dalla pubblicazione non fatta oggetto di opposizioni o dal rigetto delle eventuali opposizioni spiegate, il marchio viene registrato, previo pagamento di una somma di 5.000[8] AED.
La registrazione è valida per 10 anni dalla data della richiesta ed è rinnovabile, alla scadenza del primo decennio, per ulteriori 10 anni.
Il rinnovo della registrazione:
- avviene senza ulteriori controlli;
- non è passibile di opposizione da parte di terzi;
- è pubblicizzato mediante pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale e su due quotidiani pubblicati nel paese con costi a carico del proprietario del marchio.

Il proprietario del marchio può, in ogni momento richiedere sia la modifica che la cancellazione del marchio registrato.
Simile potere è attribuito al Ministero dell'Economia che, in caso di accertamento di profili di similarità o, comunque, rilevando caratteristiche del marchio tali da rendere lo stesso confondibile con altri, può sempre richiedere al proprietario di provvedere a modificare il marchio registrato.
Se il marchio non viene utilizzato per un periodo superiore a 5 anni ogni interessato può chiederne la cancellazione dal registro.

3. BREVETTI E DISEGNI INDUSTRIALI

La tutela di brevetti, disegni industriali e progetti è disciplinata dalla *UAE Federal Patent Law* n. 31 del 2006 che ha emendato la legge federale n. 44 del 1992, entrata in vigore nel 1993 e parzialmente emendata dalla legge federale n. 17 del 2002.

Affinché una invenzione possa accedere alla tutela normativamente apprestata per i brevetti la stessa

7 Pari a EUR 98,0739 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

8 Pari a EUR 980,739 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

deve possedere le caratteristiche della novità, originalità e applicabilità industriale.
Non sono considerate invenzioni brevettabili o registrabili:

- le ricerche botaniche e zoologiche, i processi biologici per la produzione di piante o animali, i processi e prodotti microbiologici;
- le invenzioni chimiche, alimentari, i prodotti medici e i composti farmaceutici, a meno che non siano prodotti attraverso speciali prodotti chimici;
- i principi e le scoperte scientifiche;
- le invenzioni relative alla difesa nazionale;
- le invenzioni che configgono con l'ordine pubblico, la moralità e il buon costume.

La domanda di registrazione del brevetto si presenta presso il Ministero per la Finanza e l'Industria che, valutata la domanda e verificata la sussistenza delle condizioni imposte dalla legge, la accoglie o rigetta.
Avverso il provvedimento di rigetto è esperibile ricorso presso un'apposita commissione (*Committee for Petitions, Administration of Industrial Property*).
Le domande accettate sono pubblicate sul Bollettino Ufficiale.
Dalla data di pubblicazione ciascun terzo interessato ha 60 giorni per proporre opposizione.
Decorsi 60 giorni senza che sia stata proposta opposizione viene rilasciata la *letter patent*, ovvero il documento ufficiale che garantisce la protezione dell'invenzione.
La registrazione del brevetto è valida per 20 anni, rinnovabili per altri 5, che decorrono dalla data di presentazione della domanda di registrazione.
Nell'ipotesi in cui dell'invenzione brevettata non sia fatta applicazione industriale negli EAU entro tre anni dalla data della registrazione, ogni parte interessata potrà ottenere una licenza coattiva del brevetto.
La titolarità del brevetto appartiene all'inventore o ai suoi eredi salvo che l'invenzione sia effettuata in esecuzione di un contratto di lavoro. In questo caso titolare del brevetto è considerato il committente dell'opera, salvo diversa pattuizione contrattuale.
Una particolare forma di tutela prevista dalla legge è quella a favore dei disegni industriali e modelli di utilità che, pur costituendo un'invenzione ed essendo applicabili nell'industria, non soddisfino tutti gli altri requisiti necessari per accedere alla tutela dei brevetti, in particolare quello dell'originalità.
Tali invenzioni potranno godere della tutela prevista in favore degli *utility certificate*.
La procedura di registrazione e opposizione è la medesima già descritta per i brevetti.
Gli *utility certificate* hanno una durata di 10 anni, non rinnovabili, dalla data di presentazione della domanda di registrazione.
Appare utile segnalare che l'Ufficio Brevetti dal 2009 ha messo a punto una strategia per cercare di smaltire l'enorme arretrato di lavoro in merito alla registrazione dei brevetti e degli *utility certificate*. Si stima che entro il 2010 verrà completato l'esame e la procedura di registrazione delle domande di brevetto pervenute fino al 2005 e a quelle relative agli *utility certificate* delle domande pervenute sino a fine 2008.

4. DIRITTO D'AUTORE

Il diritto d'autore è disciplinato dalla Legge Federale n. 40 del 1992 e dalla successiva legge federale n. 7 del 2002 (*Copyright Law*).
La normativa è posta a tutela degli autori di opere dell'ingegno nel campo della letteratura, arte, pittura, musica, teatro e scienze.
Agli autori sono riconosciuti, similarmente a quanto avviene nell'ordinamento italiano, diritti morali e diritti patrimoniali:

- i diritti morali non hanno una durata limitata nel tempo e sono inalienabili. Essi sono indissolubilmente legati all'opera e includono il diritto a essere riconosciuto autore della stessa (*paternity right*), il diritto all'integrità dell'opera e il diritto a ritirare l'opera dal mercato in determinate circostanze;
- i diritti patrimoniali includono il diritto esclusivo di autorizzare l'utilizzo dell'opera, in qualsiasi forma di circolazione e rappresentazione, e, ovviamente, di gestirne lo sfruttamento economico, incassando i proventi ricavati dall'utilizzo della stessa. L'autore ha, inoltre, la facoltà di destinare i proventi dell'utilizzo dell'opera, totalmente o solo in parte, a favore di terzi.

Il diritto d'autore sorge con la creazione dell'opera, indipendentemente dalla registrazione della stessa, ed è protetto e tutelato per tutta la vita dell'autore e, in favore dei di lui eredi, fino al decorso di 50 anni dalla sua morte.
In alcuni casi e per alcune tipologie di opere sono previste delle tutele meno estese nel tempo.
Infatti:

- le opere delle spettacolo, quelle create da enti giuridici, quelle pubblicate con pseudonimi o in forma anonima e le opere postume sono tutelate per 50 anni a far data dalla pubblicazione;
- 25 anni dalla pubblicazione è la durata della tutela accordata alle opere dell'arte applicata;
- le opere radiotelevisive sono tutelate per 20 anni dalla data di trasmissione.

La procedura di registrazione dell'opera viene attivata a seguito della presentazione della domanda presso il competente ufficio del Ministero dell'Economia. A ogni domanda viene assegnato un numero.
L'Ufficio in un primo momento accerta la completezza delle informazioni contenute nella domanda e della documentazione a essa allegata. In caso vi sia necessità di integrazioni invita il richiedente a provvedere in tal senso.
Completata questa prima fase, l'Ufficio provvede all'esame della domanda e alla verifica delle caratteristiche dell'opera, che per essere ammessa alla tutela:

- non deve configgere o essere simile a opere già registrate;
- non deve violare il folklore del paese;
- deve essere valida.

Inoltre, è richiesto che l'autore dell'opera deve essere lo stesso soggetto che ha presentato la domanda.
Completate tali verifiche, in un tempo che mediamente si aggira sui 60 giorni, l'Ufficio rilascia il certificato di registrazione all'autore.
Le opere registrate non possono essere stampate, pubblicate, modificate, riprodotte, vendute o distribuite da terzi senza l'autorizzazione dell'autore.
Le violazioni di tali divieti sono punite dalla legge con sanzioni molto severe che vanno da una multa massima di AED 10.000,00[9] fino alla reclusione.

5. DESK ANTICONTRAFFAZIONE

Il legislatore italiano, all'art. 4, comma 74, della Legge 24.12.2003 n. 350 (Legge Finanziaria 2004), con il chiaro intento di tutelare il *made in Italy*, ha previsto l'istituzione di *Intellectual Property Rights Desk* in 14 paesi del mondo, tra cui compaiono gli Emirati Arabi Uniti.
Il Desk (comunemente definito *Desk anticontraffazione*) è stato costituito il 31 agosto 2008 presso gli Uffici dell'Istituto Nazionale per il Commercio Estero di Dubai.
Il Desk fornisce alle imprese italiane assistenza tecnica, di orientamento e consulenza legale in materia di proprietà intellettuale ai sensi della normativa federale degli EAU.
Nell'espletamento di tale attività il Desk provvede a fornire agli imprenditori italiani interessati assistenza tecnica per la registrazione dei loro marchi e brevetti negli Emirati Arabi Uniti nonché consulenza e assistenza legale a tutela degli stessi nel caso in cui si verificassero episodi di contraffazione.
Inoltre, atteso che il Desk ha come compito istituzionale anche quello del monitoraggio del fenomeno della contraffazione del marchio, del brevetto e delle indicazione di origine nonché della concorrenza sleale, è stata avviata una proficua attività di collaborazione con la Guardia di Finanza, un alto ufficiale della quale è, all'uopo, applicato presso l'Ambasciata d'Italia ad Abu Dhabi.

4. La risoluzione delle controversie

Storicamente, il sistema legale degli Emirati Arabi Uniti, in conformità a quanto avvenuto in tutti i Paesi Arabo-Islamici, era basato sulla Legge Islamica (*Sharī'a*) e le *Sharī'a Courts* erano l'organo deputato a dirimere le controversie giudiziarie.
La modernizzazione della maggior parte dei sistemi legali di questi Paesi mediorientali all'inizio del ventesimo secolo ha portato all'istituzione di *Civil Courts*

9 Pari a EUR 1.960,94 (cambio al 6.10.2010 secondo http://www.xe.com/ucc/).

cui è generalmente demandata la competenza a giudicare in materia di controversie civili e penali.
Sono rimaste di competenza delle *Sharī'a Courts*, di cui fanno parte giudici formatisi attraverso lo studio della legge e della giurisprudenza islamica, le questioni afferenti lo *status* personale (matrimonio, divorzio, l'affidamento etc.) e la materia successoria.
Alla rammentata opera di modernizzazione si è accompagnata un'intensa attività di codificazione delle leggi e delle norme, tanto di diritto sostanziale quanto di diritto processuale, pur se la Legge Islamica costituisce ancora oggi, in aderenza ai principi costituzionali, la principale fonte del diritto.
Può, quindi, correttamente affermarsi che gli Emirati Arabi sono oggi un Paese di *civil law* nel quale, in ogni caso, la *Sharī'a* gioca un ruolo fondamentale e determinante.
Naturale conseguenza di quanto dianzi è che, come stabilito dai principi di diritto islamico:

- l'interpretazione discrezionale della norma giuridica non è ammessa ove la materia sia regolata da una specifica disciplina. In assenza di una specifica disciplina legale, le Corti, applicando la Legge Islamica, sono obbligate ad adottare i principi generali di giurisprudenza e giustizia islamici;
- il giudice, applicando i principi generali del diritto islamico, non è vincolato da precedente giurisprudenziale sia esso di altro giudice o, anche, proprio.

Nel diritto islamico i "precedenti" non sono considerati vincolanti e non sono parte dell'impianto legislativo.
Ciò, però, non toglie che, come diremo appresso, le decisioni della Suprema Corte Federale non siano di estrema importanza e servano come prezioso orientamento nella interpretazione della legge e nella conseguente definizione delle controversie.
La risoluzione delle controversie è regolata principalmente dalle seguenti fonti normative:

- *Law regulating Appeals to the Federal Supreme Court* n. 17 del 1978;
- *Federal Law regulating the Legal Profession* n. 23 del 1991;
- *Federal Law of Evidence in Civil and Commercial Transactions* n. 10 del 1992;
- *Civil Procedures Law* n. 11 del 1992.

1. IL SISTEMA GIUDIZIARIO DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

La Costituzione ha concesso a ciascuno dei sette Emirati il diritto di scegliere se optare per il sistema giudiziario federale o mantenerne uno proprio e indipendente.
Tranne gli Emirati di Dubai e di Ras al-Khaimah, tutti gli altri Emirati hanno optato per l'adesione al sistema giudiziario federale.
Tutte le Corti Federali, dal primo all'ultimo grado di giudizio, sono divise in due settori: penale e civile.
I gradi di giudizio, similarmente ai sistemi occidentali, sono tre.
In particolare sono competenti:

- per il primo grado la *Court of First Instance*;
- per il secondo grado la *Court of Appeal*;
- quanto al terzo e ultimo grado di giudizio la competenza è assegnata alla *Court of Cassation* federale che si trova ad Abu Dhabi, e che svolge anche il ruolo di Corte Costituzionale degli EAU.

Alle Corti civili e penali si affiancano le *Sharī'a Courts* che rappresentano il tribunale islamico e hanno competenza esclusiva per la risoluzione di determinate tipologie di controversie di cui siano parte cittadini musulmani.
Come detto le *Sharī'a Courts* hanno competenza esclusiva per la risoluzione delle controversie in materia di diritto di famiglia e status personale (e.g. divorzio, affidamento dei figli e tutela dei minori) e di successioni.
Anche l'organizzazione giudiziaria dell'Emirato di Dubai è articolata in tre gradi di giudizio:

- per il primo grado è competente la *Court of First Instance* divisa in sezioni civili, penali e in *Sharī'a Court*;
- per il secondo grado la competenza è attribuita alla *Court of Appeal*, divisa nelle medesime sezioni di cui sopra;
- il terzo grado è amministrato dalla *Court*

of Cassation.

L'unico Emirato ove sono presenti soltanto due gradi di giudizio è quello di Ras al-Khaimah.

2. IL GIUDIZIO CIVILE

La domanda giudiziale si propone mediante un atto (*statement of claim*) contenente:

- una concisa esposizione dei fatti e delle ragioni di diritto poste a fondamento della domanda;
- la richiesta rivolta al giudice (domanda di condanna, di accertamento, etc.);
- le generalità e la residenza del convenuto;
- la procura rilasciata al difensore che deve essere autenticata da un notaio.

L'atto introduttivo deve essere redatto in lingua araba e tutti i documenti a esso allegati devono essere tradotti in arabo.
L'atto viene depositato, previo pagamento delle spese di giustizia, presso la *Court of First Instance* competente, ove il giudizio viene registrato e assegnato, con il relativo numero di ruolo, a un giudice che fissa la prima udienza.
Il provvedimento di fissazione viene immediatamente comunicato al legale dell'attore che ha l'onere di notificarlo, unitamente all'atto introduttivo del giudizio, al convenuto almeno dieci giorni prima dell'udienza fissata.
Il convenuto deve costituirsi in giudizio, a mezzo di un atto scritto, tre giorni prima della udienza fissata. Il termine non è perentorio e, nella pratica, è frequente che il convenuto si costituisca alla prima udienza o, anche, che compaia solo in questa occasione chiedendo al giudice un termine per il deposito del proprio scritto difensivo e dei documenti.
L'attore, avuta conoscenza delle difese del convenuto, ha diritto a vedersi concedere un temine per replicare e produrre altri documenti.
L'attore può modificare la domanda, o rinunciare alla stessa, in qualsiasi momento anteriore alla pronuncia della sentenza.
Il processo civile negli EAU è essenzialmente, di fatto, esclusivamente scritto. Le testimonianze vengono di norma raccolte per iscritto e depositate agli atti di causa, pur essendo diritto delle parti richiedere al giudice di sentire i testimoni, o un esperto della materia oralmente in un'udienza appositamente fissata.
La *Court of First Instance*, che a seconda del valore della controversia giudica in composizione monocratica o collegiale, decide la causa con sentenza motivata.
Avverso la decisione di primo grado può proporsi appello nel termine di trenta giorni dal deposito, con atto (*Memorandum of Appeal*) da depositarsi presso la *Court of Appeal* competente.
Nel procedimento d'appello è possibile produrre nuovi documenti, introdurre nuovi mezzi di prova e richiedere l'audizione di nuovi testimoni.
La *Court of Appeal*, composta da tre giudici, decide la causa, a maggioranza, con sentenza.
La decisione resa in grado di appello è impugnabile innanzi alla *Court of Cassation*, organo collegiale composto solitamente da cinque giudici, con ricorso da notificarsi nel termine di 30 giorni dalla comunicazione alle parti della sentenza della *Court of Appeal*.
Nel giudizio innanzi alla *Court of Cassation* sono deducibili unicamente motivi inerenti la violazione od errata interpretazione delle norme di diritto mentre è preclusa qualsiasi contestazione inerente il merito della controversia.
Allorché la *Court of Cassation* ravvisi vizi nella sentenza della *Court of Appeal* cassa la stessa con rinvio della causa al giudice di secondo grado che nella nuova decisione dovrà uniformarsi ai principi e alle direttive fornite dalla *Court of Cassation* nella sua decisione.
Raro, ma possibile, è il caso in cui la *Court of Cassation*, pur rilevando la sussistenza dei (o di alcuni dei) vizi contestati, ma non ritenendo utile il rinvio alla *Court of Appeal* (la scelta è discrezionale), decida definitivamente la controversia.

3. L'ARBITRATO

L'esponenziale sviluppo delle relazioni economiche e giuridiche internazionali negli Emirati Arabi ha, di fatto, imposto l'introduzione di un metodo di risoluzione delle controversie legali alternativo rispetto al ricorso

ai Tribunali ordinari.
L'avvertita necessità di un giudice "terzo" rispetto agli ordinamenti giudiziari e alle nazionalità, spesso diverse, delle parti ha condotto ad un utilizzo sempre più frequente dell'arbitrato quale mezzo di risoluzione alternativa delle controversie.
Negli EAU non vi è una legge che disciplina specificatamente l'arbitrato, istituto cui il codice di procedura civile dedica solo pochi articoli (artt. 203–243).
Negli Emirati vi sono importanti e riconosciuti centri arbitrali di eccellenza quali:

- il DIAC (*Dubai International Arbitration Centre*) che si è dotato di un codice che regola i procedimenti arbitrali instaurati presso il Centro (*DIAC Arbitral Rules*);
- il *Dubai International Financial Centre-London Court of International Arbitration Centre*;
- l'*Abu Dhabi and Sharjah Chambers of Commerce*.

Il codice di procedura civile prevede che le parti possano deferire ad arbitri la definizione di una controversia tra di loro insorgenda:

- inserendo nel contratto una clausola che stabilisca che tutte o alcune delle controversie che dall'esecuzione di quell'accordo dovessero tra di loro insorgere saranno deferite ad arbitri; ovvero
- prevedendo in un accordo arbitrale *ad hoc* che una controversia tra di loro insorgenda sia deferita ad un Collegio arbitrale.

La clausola compromissoria o qualsivoglia tipologia di convenzione arbitrale è valida e obbligatoria unicamente se formata per iscritto e sottoscritta dalle parti.
I giudici degli EAU hanno ritenuta non valida una clausola compromissoria inserita in condizioni generali di contratto di una polizza assicurativa.
Ovviamente, in presenza di una clausola arbitrale le parti non potranno deferire la controversia ai tribunali ordinari.
Se, però, una parte adisce il tribunale ordinario e l'altra non si oppone sino alla prima udienza, la clausola compromissoria perde efficacia e il giudizio prosegue innanzi al Tribunale.
Il Collegio arbitrale deve essere costituito da un numero dispari di arbitri che possono essere nominati:

- dalle parti;
- da un'istituzione arbitrale;
- dal giudice competente individuato territorialmente in base alla sede dell'arbitrato.

Il codice di rito civile prevede una serie di ipotesi di revoca, rifiuto e rimozione degli arbitri.
L'accettazione della nomina da parte degli arbitri deve essere resa in forma scritta e comunicata a tutte le parti del procedimento.
Entro trenta giorni dall'accettazione dell'ultimo arbitro, il Collegio deve notificare alle parti l'avviso di fissazione della prima udienza indicando data e ora nella quale essa si svolgerà.
Agli arbitri sono affidati i poteri che il codice affida ai giudici nei procedimenti ordinari (ascoltare testimoni, ammettere documenti, richiedere chiarimenti alle parti, concedere termini per il deposito di note scritte).
Il lodo deve essere emesso nel termine di sei mesi dalla prima udienza prorogabili di altri sei per giustificati motivi addotti dal collegio o per accordo tra le parti.
Nel caso in cui il lodo non venga depositato nei termini di cui sopra, ciascuna delle parti potrà rivolgersi al tribunale ordinario per la tutela dei propri diritti.
La decisione degli arbitri:

- viene presa a maggioranza dei componenti il Collegio,
- deve avere la forma scritta,
- deve contenere un riferimento agli eventuali pareri dissenzienti rispetto alla decisione assunta oltre che le motivazioni della decisione, la data e la firma di tutti gli arbitri.

Salvo diverso accordo tra le parti, il lodo viene emesso in lingua araba.
La parte vittoriosa per poter mettere in esecuzione un lodo arbitrale deve richiederne l'autenticazione (*authentication*) al Tribunale territorialmente competente.
Il Tribunale opera un controllo formale sul lodo verificando che lo stesso contenga tutti gli elementi previsti dalla legge e/o dalla convenzione d'arbitrato e che non vi siano elementi ostativi alla sua validità.
A ogni parte è concesso il potere di chiedere l'annullamento del lodo innanzi alle Corti ordinarie.
La *Court of Cassation* ha, con recente pronuncia,

individuato i motivi, tassativi, per i quali è possibile chiedere l'annullamento del lodo:

- se il lodo è stato emesso senza che vi fosse un mandato in tal senso o sulla base di un accordo arbitrale non valido;
- se il lodo tratta questioni che esulano dall'oggetto della controversia;
- se il lodo è stato emesso da arbitri che non sono stati nominati a norma di legge;
- se il lodo è stato emesso da arbitri in stato di incapacità;
- se il collegio non ha seguito correttamente le procedure previste dalla legge e dalla convenzione arbitrale.

4. ESECUZIONE NEGLI EMIRATI ARABI UNITI DI SENTENZE E LODI ARBITRALI STRANIERI

L'esecuzione delle sentenze straniere negli Emirati Arabi Uniti è disciplinata dell'art. 235 dal codice di procedura civile

L'esecutorietà deve essere richiesta alla *Court of First Instance* competente, la quale per procedere al riconoscimento e concedere l'esecutorietà alla sentenza straniera deve verificare la simultanea sussistenza dei seguenti requisiti:

- la causa non era di competenza dei giudici emiratini;
- il giudice straniero che ha emesso la decisione era competente;
- vi è stata integrità del contraddittorio, verificata soprattutto in relazione alla conoscenza dell'atto introduttivo da parte del convenuto e alla regolarità della sua chiamata in giudizio;
- la sentenza straniera è da considerarsi passata in giudicato secondo i principi propri dell'ordinamento nell'ambito del quale è stata emanata;
- la decisione non contrasta con precedenti decisioni di organi giudiziari degli EAU;
- la decisione straniera non contrasta con l'ordine pubblico degli EAU.

Per ciò che concerne il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri il procedimento è identico a quello dianzi descritto per il riconoscimento delle sentenze.

Sul punto, però appare utile evidenziare che gli Emirati Arabi nel 2006, a mezzo del decreto federale n. 43, hanno dato attuazione alla Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento a livello internazionale dei lodi arbitrali stranieri.

L'importante innovazione consente oggi a un imprenditore straniero di poter contare su un meccanismo più rapido ed efficace di riconoscimento del lodo eventualmente emesso nel proprio stato.

La Convenzione di New York, infatti, impone agli stati aderenti di non prevedere, in materia di esecuzione e riconoscimento di sentenze arbitrali straniere, condizioni più rigorose di quelle previste per i lodi arbitrali nazionali.