

Export Champions Program 2021

Il Made in Italy nel Golfo

Gian Domenico Mosco

Direttore del corso «Doing Business in the Gulf» – LUISS Business School e Professore Ordinario di Diritto Commerciale, facoltà di Giurisprudenza, presso l'Università LUISS Guido Carli – Roma

Giuseppe Cavallaro

Coordinatore didattico del corso «Doing Business in the Gulf» – LUISS Business School

IN VISTA DI EXPO DUBAI 2020 - Aspetti legali dell'internazionalizzazione nel Golfo Persico



Le imprese italiane negli EAU

- Circa 600 imprese on-shore
- Circa 1.000 imprese off-shore
- In Italia circa **1.600.000 società di capitali**, delle quali **3.500 grandi imprese**, **21.000 medie imprese**, tutte le altre piccole o micro

I principali profili giuridici nei Paesi del Golfo

- Diritto internazionale privato (individuazione diritto sostanziale applicabile)
- Tutela della proprietà intellettuale (registrazione marchi e brevetti)
- Diritto societario
- Contrattualistica
- Diritto tributario

Quadro giuridico nei paesi del golfo

- **SHARIA**
- **LEGGI FONDAMENTALI** (per es. Arabia Saudita, Oman) o **COSTITUZIONE** (EAU)
- **CODICE CIVILE**, se sussistente (per es. EAU)
- **LEGGI SULLE ATTIVITÀ ECONOMICHE** (agency law, company law, legge fallimentare)
- **NORME SECONDARIE**
- **SOFT LAW**

INTERNAZIONALIZZAZIONE - modalità attuative



INVESTIMENTI DIRETTI:
accordi di equity (IDE)



ACCORDI DI COLLABORAZIONE



COMMERCIO INTERNAZIONALE
(esportazioni)



Investimenti diretti - *Costituzione di una nuova entità economica nel Paese di destinazione*

Tra i **vantaggi**: la possibilità di adottare la forma giuridica più adatta alle proprie esigenze; la possibilità di dilazionare i costi; la possibilità di beneficiare dei vantaggi competitivi della casa madre.

Tra gli **svantaggi**: varie difficoltà di insediamento legati alla struttura giuridica ed economica del mercato di destinazione

La **fase della costituzione** richiede alcune valutazioni preliminari che coinvolgono:

- il diritto societario applicabile nel Paese estero
- la ricerca della forma giuridica più conveniente
- la ricerca del luogo ove stabilire la sede legale e operativa
- il versamento del capitale sociale
- la determinazione della durata della società
- la nomina degli organi sociali previsti dalla legge locale.

MAIN LAND



Shareholding Rule (art. 10 della Legge federale n. 2 del 2015)

- Proprietà straniera per un massimo del 49% del capitale sociale
- Obbligo di un socio locale al 51%

Per le attività che non rientrano nei settori toccati dalla riforma

Dal 2019: Proprietà straniera fino al 100%

- per 122 attività economiche in 13 settori, quali: le energie rinnovabili, lo spazio, l'agricoltura e l'industria manifatturiera.
- Le aree includono: il trasporto, l'e-commerce, la *supply chain*, la logistica, i servizi di ospitalità e di ristorazione, le comunicazioni, le attività professionali, scientifiche e tecniche, amministrative, i servizi di supporto, attività educative, assistenza sanitaria, arte e intrattenimento e costruzione.

I governi dei singoli Emirati determineranno la percentuale di partecipazione degli investitori stranieri in queste attività

FREE ZONES

- Nessun obbligo di partner/sponsor locale
- Una società può essere al 100% di proprietà straniera
- Ogni Free Zones ha un **servizio centralizzato** che gestisce tutte le relazioni con le autorità per conto degli investitori
- La società costituita in Free Zone **non può intrattenere rapporti commerciali con società on shore (principio cardine con vistose eccezioni nella prassi)**

Investimenti diretti - *Investimenti diretti nei Paesi del Golfo:* *L'Arabia Saudita*

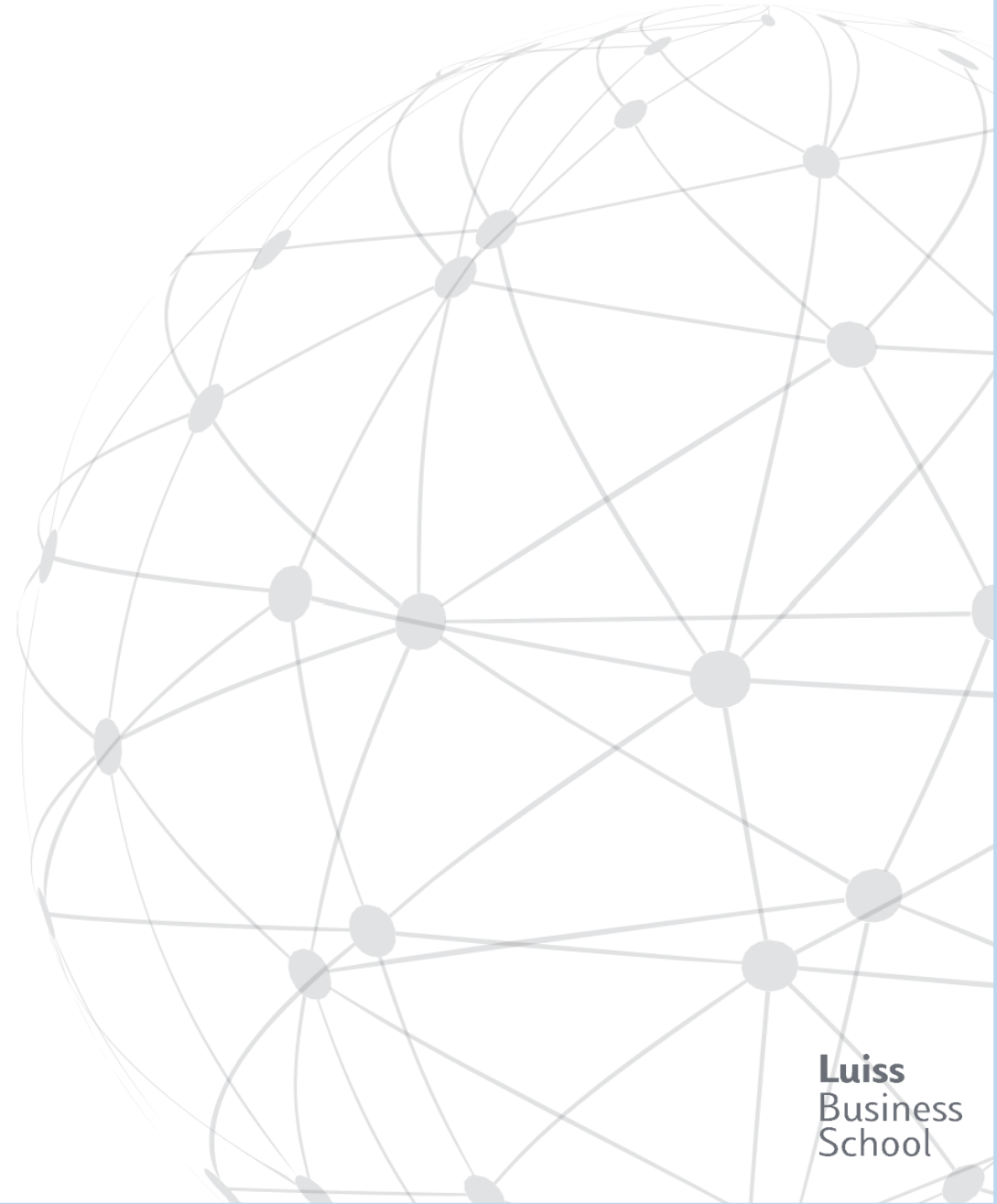
- **Disciplina:** Regio decreto n. M / 3 del 28-01-1437H corrispondente 11-11-2015G – la “Legge sulle nuove società”.
- Dal giugno 2017: fino al **100% di proprietà straniera** (rimossa la quota minima del 25% riservata ai sauditi) per tutte le attività non comprese nella *negative list* periodicamente aggiornata da SAGIA (*Saudi Arabian General Investments Authority*) e sottoposta ad approvazione governativa.
- Gli investitori esteri sono liberi di **trasferire i profitti all'estero** e di sponsorizzare dipendenti stranieri, purché soddisfino le quote di impiegati sauditi previste dal programma di "*saudizzazione*" del mercato del lavoro.
- Dall'avvio di Vision 2030, SAGIA – l’Autorità generale per gli investimenti dell’Arabia Saudita e i principali gruppi pubblici sauditi (Saudi Aramco, SABIC, SEC, Maaden) hanno introdotto misure che richiedono una percentuale minima di partecipazione locale.

Accordi di Collaborazione

- consorzi per l'internazionalizzazione
 - **reti di imprese**

- contratti di:
 - ***joint ventures***
 - ***franchising***
 - ***licensing***
 - **subappalto**

- alleanze strategiche



UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

Negli EAU:

- non ha personalità giuridica
- può svolgere solo attività promozionale
- non può sottoscrivere contratti in nome e per conto proprio, ma solo in nome e per conto della società di appartenenza

Per operare ha bisogno di un **local service agent** (con ruolo principalmente amministrativo) con il quale andrà sottoscritto uno *sponsorship agreement o service agreement*

BRANCH OFFICE

Negli EAU:

- non ha personalità giuridica
- può svolgere le stesse attività / operare nello stesso settore della casa madre
- può sottoscrivere contratti che vincolano direttamente la casa madre

Per operare necessita di un **local service agent** con il quale andrà sottoscritto uno *sponsorship agreement o service agreement*

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Hard Law



Le regole di rango
normativo

Soft Law



Le regole di rango non normativo,
prive di efficacia direttamente
vincolante (*soft obligation*), ma da
osservare in quanto frutto di
autoregolamentazione o per il ruolo
autorevole di chi le emana

- Atti o codici di autoregolamentazione di singole imprese/codici di associazioni professionali e di categoria (es. codici deontologici)
- **raccolte di principi e regole applicabili al commercio internazionale:**
 - **Principi *Unidroit***, elaborati dall'*Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato* con l'obiettivo di ridurre le incertezze derivanti da un contratto internazionale. Sono applicabili solo su base volontaria, in quanto richiamati da un contratto internazionale.
 - **LEX MERCATORIA**, sistema di regole di tipo consuetudinario a disciplina dei rapporti commerciali, contrattuali ed extracontrattuali, aventi elementi di internazionalità. Ratio: sopperire ai vuoti normativi lasciati dagli ordinamenti nazionali.

OBIETTIVI DI CHIARIFICAZIONE E SEMPLIFICAZIONE
PROCEDURALE



ICC (*International Chamber of
Commerce*)



Camera di Cooperazione
Italo-Araba (CCIA)

Il Contratto Di Vendita Internazionale

Fonti normative di riferimento per l'Italia :

- **Convenzione di Roma del 1980** sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali;
- **Convenzione di Vienna del 1980** sulla vendita internazionale di merci;
- **Convenzione dell'Aja del 1955** sulla legge applicabile alle vendite di internazionali di beni mobili;
- **Legge n. 218/1995**, riforma del diritto internazionale privato
- ***Lex mercatoria.***

- ***International Commercial Terms***, utilizzati anche negli scambi commerciali con i Paesi del Golfo/EAU, identificano le pattuizioni relative alle compravendite di beni mobili.
- Sono sigle che regolano la ripartizione di responsabilità, dei costi e dei rischi della **consegna delle merci** fra venditore e compratore.
- **Non** sono norme di legge e pertanto non si applicano automaticamente ai contratti di vendita, ma vanno di volta in volta concordati.

Nei Paesi del Golfo il termine “**Agency**” descrive sia l’agente di commercio, sia il distributore o il *franchisee*.

- Nel principale Paese dell’area del Golfo – l’**Arabia Saudita** - i contratti di agenzia, di rappresentanza, di distribuzione commerciale e di *franchising* sono regolati dal Decreto M/11 del 1962 nonché dalla decisione n. 1897 del 1981 del Ministero del Commercio.
- La normativa adottata in altri Paesi quali - l’**Oman, il Bahrein, il Kuwait, il Qatar, l’Iraq** - in materia di requisiti per lo svolgimento dell’attività di intermediazione e di obbligatorietà della registrazione dei contratti non si discosta particolarmente da quella in vigore in Arabia Saudita.

Clausole cui prestare particolare attenzione

- Spesso all'agente è consentito concludere contratti in nome e per conto del preponente: è opportuno prevedere che il preponente si riservi la **facoltà di decidere se accettare o meno gli ordinativi**, così da evitare di trovarsi vincolato a richieste produttive alle quali non si può dare seguito.
- Se al fabbricante viene imposto un obbligo di fornire i pezzi di ricambio dei prodotti per un *tot* di tempo a partire dalla risoluzione del contratto, occorre che l'impresa italiana si accoli **l'obbligo della ricambistica** per il solo periodo in cui sia effettivamente in grado di provvedervi.
- Se il proponente si obbliga a vendere nel territorio assegnato all'agente esclusivamente prodotti che siano conformi alla legislazione locale applicabile, è utile prevedere in capo all'agente un **obbligo di informativa e aggiornamento circa la regolamentazione locale relativa al prodotto** che si andrà a commercializzare.
- Occorre **esplicitare nel dettaglio le giuste cause di risoluzione** del contratto
- In merito **alla clausola sulla durata** è opportuno prevedere termini temporali perentori.

I Contratti Di Distribuzione E Agenzia Nei Paesi Del Golfo

Risoluzione del rapporto contrattuale

- È consentito inserire nel contratto una durata a termine con o senza possibilità di rinnovo.
- È consigliabile un **contratto di agenzia a tempo determinato** riservandosi eventualmente la possibilità di rinegoziarne i termini.
- In caso di controversie - sia nel caso di naturale decorso del termine, sia nel caso di risoluzione per giusta causa - l'impresa italiana non potrà comunque nominare un nuovo intermediario e la registrazione del contratto risolto resterà ferma sin tanto che la posizione economica dell'agente/distributore, nei confronti del fabbricante, non sia stata risolta.

A seguito della risoluzione del rapporto l'impresa italiana avrà l'onere di **richiedere alle autorità locali la cancellazione della registrazione del contratto al fine di dare mandato a un nuovo intermediario.**

I Contratti Di Distribuzione E Agenzia Nei Paesi Del Golfo

Risoluzione delle controversie

- La questione della **legge applicabile** e del **foro competente/clausola arbitrale** viene nei Paesi del Golfo affrontata (legislatore, prassi) in maniera differente.
- Si dovrà dunque verificare di volta in volta con riferimento ai singoli Stati e sarà opportuno valutare se le clausole vadano formulate:
 - in un'ottica difensiva (agente che richiede il pagamento delle provvigioni);
 - o in un'ottica di attacco (qualora il distributore non abbia ottemperato al proprio obbligo di pagamento della merce ricevuta).

Per quanto concerne in particolare la clausola sull'**arbitrato**, anche se la stragrande maggioranza dei Paesi arabi ha siglato la **Convenzione di New York** del 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali stranieri non si è ancora consolidata una prassi giurisprudenziale che ne confermi l'esecuzione automatica (senza, per esempio, una previa approvazione da parte di commissioni o organismi *ad hoc*), soprattutto se i lodi non sono stati pronunciati in una nazione appartenente all'Area del Golfo Persico.

Il Contratto di Agenzia negli EAU

Il contratto di agenzia negli EAU è disciplinato:

- dalla **Federal Law n. 18/1981** e successive modifiche (1988, 2006, e da ultimo dalla L. n. 2/2010) dalla *Federal Law* n. 18/1993, (artt.197-253);
- dal **Codice Civile emiratino** (*Federal Law* n. 5/1985) agli artt. 924 -941.

Il Contratto di Agenzia negli EAU

- Gli **agenti** devono essere registrati presso il Ministero dell'Economia e del Commercio e **possono essere solo cittadini emiratini** o, in caso di persone giuridiche, società interamente possedute da cittadini EAU.
- Sono previsti una serie di **diritti inderogabili a favore dell'agente**. Il più importante è il diritto di esclusiva nel territorio di almeno uno degli Emirati che consente all'agente di percepire la commissione pattuita per le operazioni condotte con altri soggetti nel territorio di sua competenza e comporta l'impossibilità di terminare o di non rinnovare il contratto di agenzia senza il consenso dell'agente, eccetto che per **giusta causa**.

In assenza di giusta causa, la conclusione o il non rinnovamento del contratto daranno diritto a una compensazione per l'agente.

Il Contratto di Agenzia negli EAU

- Fino a che l'agente rimane registrato ha la facoltà, in caso di contrasti col preponente, di bloccare le merci alla frontiera.
- Le clausole inserite nel contratto di agenzia per renderlo a tempo determinato non sempre vengono rispettate o rese esecutive dalle Corti locali ai fini della de-registrazione del contratto.

È essenziale inserire apposite previsioni che regolamentino le ipotesi di **giusta causa** idonee a non rinnovare il contratto, come: il mancato raggiungimento degli obiettivi di vendita o lo svolgimento di attività in conflitto di interessi.

Il Contratto di Agenzia negli EAU

- Il contratto deve essere «legalizzato» davanti ad un *Court Notary Public* e **tradotto in arabo da un traduttore giurato** (provvisto di licenza che lo abiliti ad operare negli EAU).
- Le imprese possono rivolgersi a un unico agente o incaricarne uno per ogni Emirato o per ogni prodotto.
- Riguardo alla disciplina del **potere di rappresentanza** è simile all'ordinamento italiano. L'agente può limitarsi all'attività di promozione oppure operare in maniera più intensa attraverso un'apposita procura. Per evitare che la procura del preponente sia troppo ampia è consigliabile introdurre e circoscrivere il più dettagliatamente possibile i poteri concessi. È comunque opportuno che il contratto regolamenti l'eventuale potere conferito all'agente per la tutela dei diritti del preponente.

Il Contratto di Distribuzione negli EAU

- **I contratti di distribuzione commerciale, di commissione ed altri affini vengono sostanzialmente considerati contratti di agenzia.**
- Nella fase di redazione del contratto è quindi opportuno concentrarsi sulla disciplina degli obblighi assunti dall'agente oltre che alla determinazione dell'oggetto del rapporto contrattuale.

Non è detto che vi sia una perfetta intesa tra le parti in relazione al significato del termine “agente” e questo potrebbe dar luogo ad incomprensioni che potrebbero far nascere delle forme di «ricatto commerciale» da parte dell'agente attraverso l'applicazione della generale disciplina del contratto di agenzia. In particolare, se nel contratto non è stata concordata una provvigione, l'agente deve ricevere per la propria attività la remunerazione usuale.

Il Contratto di Distribuzione negli EAU

- Il distributore ha un diritto di esclusiva sul **territorio in cui esercita la propria attività per conto del preponente.**
- Per tutti gli scambi sono avvenuti in violazione del suo diritto di esclusiva ha diritto a delle **provvigioni.**
- Non c'è una disciplina dell'esigibilità della provvigione (aspetto da regolare nel contratto)
- Non è **prevista né un'indennità obbligatoria per il divieto di concorrenza post contrattuale**, né un indennizzo dell'agente di commercio per la clientela da lui creata o ampliata.
- Gli EAU riconoscono, in linea di principio, l'autonomia delle parti nella scelta della legge applicabile e hanno sottoscritto la **Convenzione di New York** (il 21 agosto 2006) **per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere**, ma i giudici fanno spesso riferimento per la disciplina del contratto esclusivamente alle norme emiratine, anche in presenza di clausole contrattuali contrarie.

I giudici tendono a considerare inderogabile la competenza dei tribunali locali per i contratti registrati; se l'arbitrato non si svolge nel territorio EAU non vi è certezza del suo riconoscimento nel territorio emiratino.

I Contratti Emiradini non registrati

- La **L. n. 2/2010** consente di concludere contratti di agenzia non registrati regolati non dalla legge federale ma da quella indicata dalle parti nel rispetto delle regole del codice civile.
- Per i **contratti non registrati** viene generalmente rimessa all'autonomia contrattuale l'intera disciplina del rapporto **consentendo anche che l'agente non sia un soggetto emiratino**. È però necessario che l'agente sia titolare di una valida licenza per operare all'interno degli EAU e le parti sono libere di concordare che il mancato rinnovo di un contratto a tempo determinato possa farsi anche in **manca** di una **giusta causa**.

I Contratti di Distribuzione e Agenzia negli altri Paesi Del Golfo – *Focus On: Arabia Saudita*

- L'agente/distributore persona fisica o giuridica, purché con residenza o sede in loco, deve essere **registrato presso il Ministero di Commercio e Industria**.
- L'attività di intermediario commerciale è riservata ai **cittadini arabi** o alle **società a capitale interamente arabo**.
- Una volta sottoscritto, il **contratto di agenzia/distribuzione** deve essere **registrato entro tre mesi** (dall'agente/distributore) presso i medesimi uffici ministeriali.
- Le autorità locali pretendono e, dunque, verificano che la registrazione dei contratti di agenzia sia stata effettuata.
- L'obbligo di registrazione è **condizione necessaria per l'accesso** ai contratti in cui risultino coinvolte le autorità pubbliche, come nel caso di partecipazione a **gare d'appalto per forniture e servizi a favore di enti pubblici** o società partecipate da soggetti pubblici.

Export Champions Program 2021

Il Made in Italy nel Golfo

Contatti

Gian Domenico Mosco

Mail: gdmosco@luiss.it

Giuseppe Cavallaro

Mail: gcavallaro@luiss.it

Telefono +39 347 063 3063