

PICCOLA GUIDA: AZIENDE ITALIANE IN VOLO A DUBAI – di Davide Parolin

DUBAI\ aise\ - "Come dare avvio al proprio sviluppo commerciale negli Emirati Arabi senza uno sponsor locale: panoramica su regole, rischi e cautele" li fornisce l'avvocato Davide Parolin in un articolo pubblicato oggi dal portale di informazione on line in lingua italiana Dubaitaly.com. "Quando una ditta italiana rivolge il suo sguardo verso questa area geografica, inevitabilmente sorgono alcune questioni di fondo, riguardanti il modo con cui dare attuazione alla propria "internazionalizzazione", che sia rispettosa delle normative e regole locali. Si tratta di un quesito tipico, che è corretto porsi ogniqualvolta la propria attività esca dai confini nazionali ed europei. Non disponendo ancora di una propria organizzazione di vendita, la ditta italiana dovrà decidere come sostenere il proprio sviluppo commerciale nella regione. Nulla le vieta di vendere direttamente i propri prodotti dall'Italia ai propri clienti stabiliti negli Emirati, tramite normali contratti di vendita e fornitura internazionale. Facile a dirsi, ma spesso rischioso in considerazione del fatto che i prodotti stranieri possono essere importati negli EAU solo da soggetti ivi stabiliti, già muniti di apposite licenze di importazione e capaci di completare le relative pratiche doganali (non alla portata di tutti, quindi). In ogni caso questa soluzione non risponde all'esigenza di dare impulso alle vendite, promuovere i prodotti e cercare i clienti; svolgere insomma delle chiare iniziative di "business development". L'alternativa tipica è di affidarsi a delle figure di intermediari (agenti, distributori). Quindi per le aziende che desiderano accedere al mercato degli Emirati Arabi Uniti la prima decisione importante è se utilizzare un intermediario (Commercial Agent e/o Distributor) o creare un ufficio (rep. Office, Branch) o costituire una società commerciale locale (UAE Trading company). Gli accordi di agenzia commerciale e di distribuzione negli Emirati Arabi Uniti sono regolati dalla Legge Federale 18 del 1981 e successive modifiche. L'utilizzo di un agente è per certi aspetti la via più semplice ed economica nel breve termine, in quanto non comporta alcun costo o investimento iniziale (diversamente dal costituire una società ad hoc) e significherà dare inizio alla propria attività in modo pressoché immediato. L'azienda italiana si appoggerà alla società e alla licenza dell'agente, che proporrà e venderà il prodotto italiano; l'agente addebita in genere una percentuale sulle vendite procacciate, oltre – in vari casi – ad un corrispettivo fisso mensile (operare negli Emirati solo "a risultato", spesso non è sostenibile, stante gli alti costi di vita e di sviluppo commerciale in genere). Tuttavia, l'utilizzo di un agente significa anche dover rinunciare al proprio controllo sulle iniziative e relazioni commerciali, poiché attuerà una forte azione di monopolio sul brand e sui prodotti italiani importati negli Emirati Arabi. Come in ogni sistema normativo, anche qui esiste una normativa posta a tutela dell'agente locale, che rende spesso di difficile gestione la fine del rapporto contrattuale, con l'esigenza di dovere adire una corte locale (dove evidentemente la ditta italiana gioca "fuori casa") che sia chiamata a sancire al fine del rapporto d'agenzia. Va ricordato che la legge sull'agenzia si applica solo se l'accordo è "registrato" presso il Ministero dell'Economia degli Emirati Arabi Uniti. Gli accordi non registrati non vengono sottoposti alla protezione della legge sull'agenzia. Poi esiste una vasta tipologia di accordi di agenzia pur registrati ma "fittizi", con l'interposizione di agenti emiratini a supporto di developer stranieri (da cui derivano varie implicazioni e conseguenze). Affinché un agente possa beneficiare della protezione garantita dalla legge sull'agenzia, devono essere soddisfatti i seguenti criteri: l'agente deve essere un cittadino Emiratino o una società interamente di proprietà di cittadini Emiratini; l'incarico prevede l'esclusiva a favore dell'agente; deve riguardare un territorio definito (che può essere anche per solo alcuni gli Emirati); l'accordo di agenzia commerciale deve essere registrato presso il Ministero dell'Economia. Una volta registrato il contratto di agenzia, da questo scaturiscono importanti effetti ed anche vincoli particolarmente gravosi per la ditta italiana committente: il diritto alla provvigione su tutte le vendite effettuate negli EAU indipendentemente dal fatto che l'agente effettui o contribuisca a tali vendite; il diritto di impedire alla azienda italiana di nominare un nuovo agente; il diritto al risarcimento in caso di revoca dell'incarico; il diritto di impedire l'importazione dei prodotti dell'azienda italiana, svolta da altri soggetti; protezione contro la risoluzione o il mancato rinnovo dell'accordo (anche se l'accordo è a tempo determinato, ed il termine è scaduto). Quest'ultima circostanza, in particolare, dovrà essere sempre valutata con molta attenzione. La cessazione dell'incarico con l'agente è consentita solo per specifici motivi (peraltro non definiti dalla legge). Ecco quali "ragioni" per chiudere il rapporto si potrebbero contemplare: le inadempienze dell'agente (ad es. il mancato rispetto da parte dell'agente degli obiettivi di vendita o dei minimi di acquisto); qualsiasi violazione della legge dell'agenzia da parte dell'agente; l'agente che intraprende attività in concorrenza con i prodotti o servizi della società estera; l'agente che non riesce a tutelare l'immagine della società straniera o agisce in modo tale da danneggiare la reputazione della società straniera o dei suoi prodotti o servizi. Si capisce quindi come questa soluzione (l'assunzione di un Agente locale), in apparenza la più semplice ed economica, presenti dei risvolti assolutamente critici che non vanno mai trascurati, pena l'impossibilità di svincolarsi poi dalla relazione con l'agente medesimo, che potrebbe così attuare una condotta tale da impedire ogni altra successiva azione commerciale della ditta Italiana, fino ad impedire l'accesso dei prodotti Italiani all'interno del territorio Emiratino. Quali tipi di intermediari esistono? COMMERCIAL AGENT – Agente commerciale Un contratto di agenzia commerciale negli Emirati Arabi è normalmente un contratto esclusivo tra la parte straniera e un'agenzia commerciale di proprietà di emiratini. L'agente commerciale avrà il controllo della commercializzazione e

delle vendite del prodotto o servizio negli Emirati Arabi. Se il partner straniero vuole riprendersi il pieno controllo in futuro, ciò – come appena visto – potrebbe essere relativamente complesso da ottenere, in quanto l'agente commerciale registrato dovrebbe accettare il cambio di scenario propostogli.

DISTRIBUTION AGENT – Agente di distribuzione Un contratto con un agente di distribuzione è un contratto non necessariamente esclusivo con un partner locale emiratino, il quale assume il diritto di commercializzare e rivendere i prodotti e i servizi della società italiana. La Parte straniera può entrare in relazione con più agenti di distribuzione. Se l'accordo non è ben redatto, il distributore potrebbe sostenere che la sostanza dell'accordo stipulato sia qualificabile come un'agenzia commerciale, con le problematiche sopra evidenziate. Si noti peraltro che alcuni prodotti richiedono comunque l'intermediazione di un agente commerciale registrato per vendere questo tipo di prodotti negli Emirati Arabi (ad esempio i farmaci).

NATIONAL SERVICE AGENT/LOCAL SERVICE AGENT – Agente locale Se ad esempio l'azienda italiana costituisce una propria filiale estera, un ufficio di rappresentanza o simili entità (Foreign Branch, Sole Establishment, Rep. Office), questa dovrà essere "sponsorizzata" da un partner locale emiratino (o società emiratina) che diventerà il suo agente di servizio nazionale. La cosa interessante è che la ditta italiana potrà comunque detenere al 100% la proprietà sull'entità locale costituita negli Emirati; ma in questo caso dovrà fruire comunque del supporto sotto forma di "local agent". L'agente di servizio locale (da notare è che un agente di servizio locale – LSA – e un agente di servizio nazionale – NSA – sono la stessa cosa) non assume alcuna responsabilità né alcun impegno finanziario nei confronti della società italiana. La sua responsabilità è garantire che la filiale possa svolgere la propria attività a Dubai, e non avrà quindi alcun interesse legale nell'amministrazione (governance) nella proprietà società, negli utili (profits) o nei beni (assets) della sede locale della ditta italiana. L'agente locale svolge un ruolo di firmatario per l'adempimento dei vari oneri imposti dalla normativa, prestando in merito un evidente supporto innanzi all'autorità locale. Ad esempio potrà curare gli aspetti autorizzativi e di certificazione dei prodotti. Queste in sintesi sono le regole applicabili laddove la ditta italiana operi normalmente nel territorio emiratino (cosiddetto "Mainland"), senza la necessità di dover condividere alcuna proprietà delle proprie entità con sponsor o partner locali. Altre e ben diverse le regole applicabili all'interno delle tante e ben organizzate zone franche ("Free Trade Zone"), che magari analizzeremo in seguito". (aise)