

EMIRATI ARABI UNITI

Stefano Cruciani

(matr. 40215)



Michele Monachesi

(matr. 38586)



Alessandro Tommasi

(matr. 40117)

LA NAZIONE

- Superficie: 83.600 kmq
- Popolazione: 6 milioni (stima 2009, 19% locali, 50% sud asiatici, 23% arabi e iraniani, 8% occidentali e est asiatici)
- Densità: 35 ab/kmq
- Lingua: Arabo
- Religione: Musulmani Sunniti (80%), Musulmani Sciiti (16%), Cristiani e hindu (4%)
- Capitale: Abu Dhabi
- Forma istituzionale: Confederazione di sette Emirati (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Ras al Khaimah, Fujairah, Umm al Quwain)
- Gli EAU aderiscono a: CCG (Consiglio di Cooperazione del Golfo), Lega Araba OCI, ONU, WTO e OPEC
- Unità monetaria: Dirham (cambio fisso 1USD =3,67 Dh)

ABU DHABI E DUBAI

- Abu Dhabi



- Dubai



MACROAMBIENTE

- Ambiente economico:

- o PIL: 270 mld USD (stima 2008) (Italia: 1800 mld USD)
- o **Trend PIL:** le stime sono del +2,5% nel 2009 e +3,5% nel 2010
- o **Composizione PIL:** settore petrolifero (35%), settore manifatturiero (13%), settore commerciale (11%), settore immobiliare (8%)
- o **PIL pro-capite:** 39000 USD (stima 2008) (Italia: 30500 USD)
- o **Distribuzione reddito:** notevole squilibrio; redditi più elevati concentrati nella popolazione nativa e tra i commercianti e imprenditori europei (circa 35% della popolazione con reddito pro-capite medio 90000 USD); il resto della popolazione ha redditi sostanzialmente inferiori ed una bassa propensione al consumo
- o **Propensione al consumo:** elevata nelle fasce di popolazione con redditi elevati; tende ad aumentare in funzione del grado di prestigio che il bene si ritiene possa apportare
- o Inflazione: 14,4% (2008) in calo del 6,5% secondo le stime 2009
- o Disoccupazione: 4% (2008) in lieve aumento rispetto al 3,45% del 2007
- o Commercio internazionale:
Export: 207 mld USD (77% del PIL); Beni: petrolio, gas naturale, ri-esportazioni; Partners: Giappone, Corea del Sud, Thailandia, India
Import: 141 mld USD (52% del PIL); Beni: strumenti elettrici, macchinari industriali, carburanti raffinati, gioielleria; Partners: Cina, India, USA, Giappone, Germania, UK, **Italia (4,6%)**

MACROAMBIENTE (cont.)

- Ambiente politico:
 - Le prospettive per lo scenario politico sono stabili (rating Moody's rischio paese: AA2) e i rapporti diplomatici con i Paesi occidentali sono buoni
 - Non vi sono partiti politici e il governo è esercitato dalle famiglie regnanti e dal Presidente Federale
 - Le uniche tensioni politiche potrebbero provenire dal crescente numero di lavoratori stranieri
- Ambiente socio-culturale:
 - Cultura araba e religione islamica fortemente radicate
- Ambiente demografico:
 - Il **tasso di incremento** della popolazione è uno dei più alti del mondo, soprattutto a causa della forte immigrazione di lavoratori stranieri, della diminuzione della mortalità infantile e di tasso di natalità abbastanza alto
 - I cittadini degli EAU costituiscono **solo il 19%** della popolazione; circa il 50% è composta da manodopera non specializzata immigrata dal sud Asia (India, Sri Lanka, Bangladesh, Pakistan e Filippine)
 - **Rapporto uomini/donne** molto elevato, pari a circa 2,7

MICROAMBIENTE

- Fornitori:
 - Non è stata rilevata una presenza rilevante di fornitori di materie prime e semilavorati per la produzione di calzature
- Manodopera:
 - Elevata disponibilità di manodopera a basso costo ma con basso livello di specializzazione
- Intermediari commerciali/distribuzione:
 - Le società straniere possono commerciare direttamente con quelle emiratine, tuttavia, le controparti locali richiedono, nella grande maggioranza dei casi, un **rapporto di agenzia** (che ha sempre carattere di esclusiva ed è difficilmente rescindibile)
 - La maggior parte degli operatori commerciali hanno un **basso grado di specializzazione**
 - I canali distributivi sono molto brevi, dato che generalmente la figura dell'agente coincide con quella di importatore/grossista e di dettagliante
 - Molti operatori commerciali svolgono un'attività di grossisti-distributori nell'area del Golfo Arabico, specialmente nell'Emirato di Dubai. Gli EAU sono infatti il primo centro di distribuzione (e redistribuzione) dell'area del Golfo, con un'influenza che si estende a Medio-oriente, sub-continente indiano, repubbliche ex-URSS e Africa nord-orientale

MICROAMBIENTE (cont.)

- Clienti/pubblico:
 - Il pubblico emiratino, in particolar modo gli appartenenti alle classi con maggior reddito, mostra un notevole apprezzamento nei confronti del “***Made in Italy***”, e dei beni con alto valore aggiunto in generale
- Concorrenti:
 - La produzione locale di calzature è molto limitata (nel 2006 erano presenti **solamente 7 aziende** produttrici)
 - La concorrenza più forte è quella delle importazioni di calzature di bassa e media qualità dai **paesi dell’Estremo Oriente** (Cina, Hong Kong, Thailandia, Taiwan,...)

SETTORE CALZATURIERO

- Base produttiva locale poco sviluppata: solamente 7 fabbriche di calzature (dati 2006).
- Gli EAU rappresentano **il primo mercato di sbocco** per l'export italiano nell'area in Medio Oriente e Nord Africa.
- Le importazioni di calzature rappresentano il 4% del totale dell'import (630 mil USD, dati 2006); di queste le importazioni dall'Italia ammontano a circa il 7% (45 mil USD). La maggior parte delle importazioni proviene da Cina, Hong Kong, Thailandia e Taiwan.
- Il valore assoluto delle importazioni di calzature dall'Italia è in netta crescita: nel periodo 2004-2008 si è avuto un **aumento di più del 100%** (da 35,6 mil USD a 73,3 mil USD).
- L'aumento di domanda ha riguardato soprattutto sandali in cuoio, tradizionalmente indossati dai residenti.

NORMATIVA IN TEMA DI PROPRIETA'

- Ogni emirato gode di una certa autonomia normativa in tema di proprietà immobiliare. Dal 2005 sono state avviate importanti riforme mirate ad ampliare le possibilità dei cittadini stranieri di possedere immobili sul suolo degli Emirati.
- Abu Dhabi: prima del 2007 non era consentito ai cittadini extra-CCG l'accesso alla proprietà immobiliare. Attualmente è previsto il solo **diritto di superficie** (con durata di 99 anni), mentre la proprietà **freehold** (ossia proprietà libera tipica del modello anglosassone) è consentita solamente in alcune aree individuate dal governo.
- Dubai: la disciplina del 2006 ha introdotto la proprietà in regime di **freehold e leasehold** (proprietà libera con possibilità di affitto) della durata di 99 anni anche per cittadini extra-CCG limitatamente, però, a determinate aree indicate dall'Emiro di Dubai.

NORMATIVA SOCIETARIA

- Restrizioni alla possibilità accordata ai cittadini esteri di stabilire attività produttive negli Emirati. E' necessario che **almeno il 51%** del capitale sociale sia detenuto da una persona fisica o giuridica locale, che agisce anche come "sponsor" o garante dell'investimento straniero. I soci possono però variare, con accordi interni, le percentuali per quanto riguarda la gestione operativa.
- L'unica forma societaria ammessa per le aziende straniere è la **società a responsabilità limitata**, (sul modello inglese della Limited Liability Company), il cui capitale sociale minimo varia da Emirato a Emirato.
- Possibilità di aprire **uffici di rappresentanza**: questi potranno promuovere i prodotti, ricercare clienti, ma non concludere contratti di vendita (non hanno licenza commerciale e di importazione).
- Società estere non partecipate o garantite da cittadini emiratini possono operare negli Emirati solo attraverso un **agente commerciale** locale.
- Regole speciali si applicano alle società stabilite nelle free zones.

NORMATIVA FISCALE

- Imposte sul reddito delle **persone fisiche**: non previste.
- Imposte sul reddito delle **società**: la legislazione fiscale in tema societario tende a variare da Emirato a Emirato; in linea teorica è prevista un'imposta generale applicabile agli utili di tutte le società ed enti (aventi o meno personalità giuridica). Tuttavia, nella pratica, l'applicazione di tale imposta è piuttosto limitata a causa delle numerose esenzioni previste dalle leggi locali e gli unici settori effettivamente sottoposti sono quello petrolifero e quello bancario.
- Imposte **indirette**: al momento non previste; è stata preannunciata l'introduzione nei prossimi anni di un'imposta sul valore aggiunto pari al 3%-5%.
- Altre imposte:
 - o **Dazi** doganali pari al 5% del valore dell'importazioni
 - o Imposta sui **contratti d'affitto** pari al 7% dell'importo pattuito

FREE ZONES

- Nel Paese esistono **23 free zones**, ovvero zone economiche aperte agli imprenditori stranieri e riguardanti diversi settori (dalla produzione industriale ai servizi). Le principali sono quelle di Jebel Ali (Emirato di Dubai), Fujairah e Sharjan (negli omonimi Emirati).
- Condizioni vantaggiose:
 - Possibilità per cittadini e società straniere di detenere **fino al 100% del capitale** di una società emiratina
 - **Esenzioni fiscali**
 - **Assenza di dazi**
 - Pieno diritto di **rimpatrio dei capitali**
 - Vicinanza a **ottime infrastrutture** portuali e aeroportuali
 - Disponibilità di **manodopera** a basso costo e nessuna sindacalizzazione

SISTEMA BANCARIO E SISTEMI DI PAGAMENTO

- Il sistema bancario degli EAU è considerato a livello internazionale come uno dei più solidi dell'area del Golfo. Moody's ha tuttavia segnalato posizioni difficili per alcune banche locali (First Gulf Bank, Abu Dhabi Commercial Bank, Dubai Islamic Bank).
- E' composto da 24 banche nazionali e da 28 istituti stranieri. La **presenza italiana è limitata**: 1)HVB Group – controllata di Unicredit - è presente ad Abu Dhabi con un ufficio di rappresentanza; 2)Intesa-Sanpaolo possiede a Dubai un ufficio di rappresentanza ed una filiale.
- Nelle transazioni commerciali con l'estero, la **lettera di credito** irrevocabile e confermata da una banca (preferibilmente europea) è il sistema di pagamento più diffuso e sicuro ed è comunemente accettato. Altre forme di pagamento, pur se possibili, sono sconsigliate per i rischi che comportano.

INCENTIVI

- Incentivi **SIMEST S.p.A.** (Società italiana per le Imprese all'Estero):
 - o Legge 394/1981 (attività in paesi extracomunitari)
 - o Legge 227/1977 (forniture di origine italiana di strumenti e servizi all'estero)
 - o Legge 100/1990 (costituzione *joint-ventures* in paesi extracomunitari)
 - o Legge 304/1990 (partecipazione a gare internazionali all'estero)
 - o D.lgs. 143/1998 (finanziamenti a tasso agevolato per commesse/esportazioni)
- Incentivi **Ministero dello Sviluppo Economico**:
 - o Legge 1083/1954 (organizzazione di mostre e fiere all'estero)
 - o Legge 83/1989 (contributi a favore di imprese associate a Consorzi Export)
 - o Legge 394/1981, art. 10 (contributi a favore dei consorzi multiregionali)

ASSICURAZIONI

- Garanzie assicurative **SACE** (Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero):
 - o Gli EAU non sono inseriti nella convenzione quadro con SACE, né è previsto un plafond con copertura assicurativa
 - o Dato tuttavia il buon rating assegnato al Paese (valutazione COFACE: A2), alcune banche hanno dichiarato di non avere un plafond determinato per operazioni negli EAU
 - o La SACE ha individuato 4 classi di assicurabilità (da A a D in ordine decrescente di assicurabilità); 5 dei 7 Emirati rientrano nella categoria A (“assicurabilità senza particolari restrizioni”), mentre gli Emirati di Sharja e Ajman sono inseriti nella categoria D (“paesi in sospensiva o in pausa di riflessione”)

ESPORTAZIONE: VANTAGGI E SVANTAGGI

- Vantaggi:
 - o L'economia è in crescita
 - o Elevata capacità d'acquisto di alcune fasce della popolazione
 - o Indubbio favore nel pubblico per il "*Made in Italy*"
 - o Possibilità di utilizzare il mercato emiratino come "ponte" per la riesportazione nell'area del Golfo
 - o Dazi doganali molto bassi
 - o Minori costi rispetto alla presenza diretta (minore necessità di investimenti)
- Svantaggi
 - o Impossibilità di gestire direttamente l'operazione
 - o Difficoltà nel controllare la distribuzione sul suolo emiratino
 - o Scarsa esperienza e specializzazione degli operatori commerciali locali

INVESTIMENTO DIRETTO: VANTAGGI E SVANTAGGI

- Vantaggi:
 - o L'economia è in crescita
 - o Elevata capacità d'acquisto di alcune fasce della popolazione
 - o Indubbio favore nel pubblico per il "*Made in Italy*"
 - o Esenzione fiscale pressoché totale nelle *free zones*
 - o Bassissimo costo della manodopera
 - o Presenza di infrastrutture logistiche (porti, aeroporti, ecc) eccellenti
 - o Possibilità di utilizzare il mercato emiratino come "ponte" per la riesportazione nell'area del Golfo
 - o Possibilità di curare più da vicino (o direttamente) la distribuzione dei prodotti
- Svantaggi:
 - o Impossibilità di detenere il controllo azionario al di fuori delle *free zones*
 - o Basso livello di specializzazione della manodopera
 - o Difficoltà di reperire materie prime e semilavorati in loco
 - o Sostegno creditizio italiano abbastanza scarso
 - o Impossibilità di sfruttare il "*Made in Italy*", a meno di ri-esportare i prodotti in Italia

SINTESI

- Economia in crescita (si veda il trend atteso del PIL)
- Presenza di fasce di popolazione con elevata capacità di acquisto e spiccata preferenza per il "*Made in Italy*"
- La principale fonte di concorrenza nel segmento delle calzature di alta qualità è rappresentata dalle importazioni provenienti dall'Italia e dai paesi occidentali
- Elevata vocazione agli scambi internazionali (si vedano i bassi dazi doganali sulle importazioni)
- Volontà di attrarre capitali esteri, per i quali sono state previste le apposite *free zones* (con notevoli vantaggi normativi e fiscali)
- Posizione commercialmente strategica nell'ottica di una futura penetrazione negli altri mercati dell'area del Golfo

CONSIGLI OPERATIVI

- Gli EAU sono potenzialmente un **ottimo mercato** di sbocco per i prodotti dell'azienda (soprattutto i brand CCC e DDD), data la preferenza delle classi di popolazione con maggior reddito per tutto ciò che fa "*status symbol*".
- **Esportazione:** risulta essere adatta per beneficiare dell'appeal che il "*Made in Italy*" esercita sulla clientela e dei dazi molto bassi rispetto ad altri paesi dell'area. Un possibile deterrente è invece rappresentato dalla difficoltà di trovare dei partner commerciali locali affidabili e specializzati.
- **Investimento diretto:** in questo caso l'azienda deve valutare la convenienza o meno di produrre localmente, considerando i costi di re-importazione necessari per poter sfruttare il marchio "*Made in Italy*". Considerando ciò, sembrerebbe consigliabile che la produzione negli EAU, qualora effettuata, venga destinata alla fornitura di calzature per le aziende per le quali la Alfa realizza collezioni.