

con attenzione agli sviluppi dell'Eau la crisi non ferma firm verso il Golfo

nuti sono tutti elementi che l'Italia ha saputo sfruttare, divenendo tra i principali partner del paese.

Guardando al comparto import-export, interessante è l'analisi del ramo esportazioni. Infatti, se tradizionalmente i beni di lusso sono il biglietto da visita italiano, contribuendo ad accreditare il design e la qualità del «Made in Italy», essi, tuttavia, non costituiscono la quota export maggioritaria. Il settore trainante è, invece, quello dei beni strumentali, con macchine ed apparecchi meccanici in testa (43,44% dell'export).

Il dato è significativo. Tali prodotti, infatti, sono destinati ai progetti di sviluppo pianificati in Arabia Saudita per rafforzare il processo di crescita e diversificazione economica.

Le opportunità maggiori per l'export italiano provengono, quindi, dalle subforniture connesse con i nuovi investimenti industriali.

Gli strumenti normativi e operativi che agevolano i rapporti commerciali italo-sauditi

Tre sono le piattaforme istituite per favorire l'interscambio italo-saudita: il *Joint Business Council italo-saudita*, la *Saudi Italian Company for Development* e l'*Associazione degli operatori economici italiani*, che sostiene le aziende italiane interessate ad operare nel mercato saudita.

L'Arabia ha, inoltre, introdotto numerose riforme in campo economico rivolte all'attrazione di investimenti stranieri: dal processo per agevolare il rilascio dei visti d'ingresso, alla semplificazione della normativa commerciale (riducendo dell'80% i costi amministrativi e di tre giorni i tempi per l'ottenimento di una licenza), alla rimozione di numerose regole protezionistiche, incluso il divieto di proprietà immobiliare per stranieri.

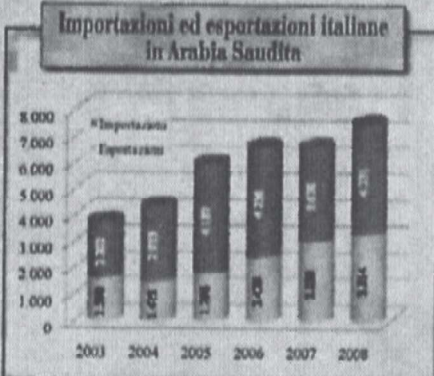
Gioia, poi, un ruolo fondamentale per il futuro sviluppo

delle relazioni tra i due paesi l'approvazione in Senato, lo scorso 23 settembre, del disegno di legge che prevede la ratifica della Convenzione italo-saudita sulle doppie imposizioni, firmata a Riad il 15 gennaio 2007.

Avendo come ratio quella di evitare una duplicazione di imposizioni sugli stessi fenomeni economici-giuridici, la Convenzione pone le basi per una più proficua collaborazione economica tra i due paesi, rendendo possibile un'equa distribuzione del prelievo fiscale tra lo Stato in cui viene prodotto un reddito e lo Stato di residenza del beneficiario dello stesso. Costituita da 31 articoli e da un Protocollo aggiuntivo, mantiene la struttura fondamentale del modello redatto dall'Ocse nel 1983 e si applica tanto all'imposizione sul reddito quanto a quella sul patrimonio, profilo quest'ultimo presente oggi solo nella legislazione fiscale saudita.

Rileva il fatto che le im-

(milioni di euro)						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Esportazioni	1.590	1.473	1.795	2.429	3.039	3.314
Importazioni	2.202	2.933	4.187	4.236	4.628	4.331



ate considerate per l'Arabia Saudita sono sia quella sul reddito che quella religiosa. Tra queste, la zakat - imposta solidale obbligatoria ad aliquota minima del 2,5% - e il khoms, anch'essa imposta di carattere solidale costituita da 1/5 dei propri redditi.

La Convenzione prevede, inoltre, la procedura amichevole per la soluzione di qualsiasi controversia sull'applicazione o l'interpretazione della stessa. Infine, sancisce la prevalenza delle rispettive normative interne contro l'elusione o l'evasione fiscale, nei confronti di imprese o transazioni costituite allo scopo di avvalersi dei benefici previsti dalla Convenzione stessa.

G. Di Pasquale - Roma

DAVIDE CARMINATI (STUDIO LEGALE PADOVAN)

Opportunità di sviluppo dal piano di infrastrutturazione

Abbiamo parlato con Davide Carminati, dello studio legale Padovan, che ha assistito in *Daniels & C. Office Meccaniche* di Mestre, uno dei maggiori operatori internazionali nella costruzione di impianti per la siderurgia, nel negoziato con il gruppo saudita Rajhi Steel. Oggetto del negoziato, la fornitura di un'acciaieria chiave in mano in Arabia Saudita del valore di 800 milioni di riyal (148,8 milioni di euro). Nel 2006 lo Studio Legale Padovan ha istituito un desk italiano ad Abu Dhabi e Dubai, di cui Carminati è il responsabile.

Domanda. Come è strutturata la presenza dello studio Padovan in Medio Oriente e perché si è scelta quest'area?

Risposta. L'area geografica cui guardiamo dalla sede emiratina è sia quella per strettezza locale degli Emirati sia quella più ampia del Gulf Cooperation Council. La scelta di quell'area è stata dettata da un insieme di fattori: in primo luogo l'importanza del settore delle costruzioni sia infrastrutturali sia residenziali, in secondo luogo il grande interesse che per quell'area esisteva ed esiste ancora nonostante la crisi - peraltro annunciata - di Dubai tra le imprese italiane, sia quali fornitori sia quali investitori diretti. Si pensi solo a titoli di esempio alla quantità di impianti e di turn-key supplier di arresti.

D. Uno studio italiano che vo-

glia porsi come interlocutore legale con l'Arabia Saudita, quale livello di prassi contrattuale e di consulenza legale può attendersi dalla controparte saudita?

R. La qualità dei servizi legali offerti in KSA relativamente alle operazioni di respiro internazionale (e di major projects) è sicuramente di buon livello. I principali studi legali sauditi hanno assunto avvocati di common law, che hanno maturato esperienza nei paesi anglosassoni e quindi abituati alle usuali prassi contrattuali e negoziali (quali ad esempio i modelli Fidic). La nostra esperienza «sul terreno» è sicuramente positiva in quanto se da un lato ci siamo accorti di «parlare la stessa lingua» con i colleghi di

controparte, dall'altra non abbiamo mai «giocato in difesa». Il fatto che la principale fonte del diritto in Arabia Saudita è la Sharia e che non vi è ancora un diritto contrattuale ben codificato ha aggiunto una certa incertezza alle relazioni contrattuali. Questo limite però riguarda soprattutto i rapporti domestici piuttosto che i progetti infrastrutturali per i quali, essendo alto il rischio reputazionale del KSA nell'arena internazionale, le controparti saudite cercano minor protezione nelle pieghe del diritto islamico.

D. Come si attesta la presenza degli studi legali italiani in KSA?

R. Ad oggi non mi risulta una presenza consolidata di studi legali italiani in Arabia Saudita.

D. Perché?

R. Gli studi di matrice italiana che fanno internazionale ben di rado si propongono come «gestori di operazione» internazionali, quello che in Inghilterra si chiama «transnational lawyer», preferendo lavorare come avvocati locali («local counsel»)

su operazioni che nascono all'estero e si realizzano in Italia. Il nostro studio fin dall'inizio ha invece optato per «giocare nell'altro campo».

D. Quali le principali op-

portunità di business per le imprese italiane in Arabia?

R. L'Arabia Saudita negli anni passati ha mosso passi significativi per facilitare gli investimenti stranieri nel paese. Nel 2005 è entrata nel Wto e il diritto societario saudita post riforma presenta aspetti di maggior flessibilità per un investitore straniero rispetto, ad esempio, all'analogo diritto dei paesi confinanti. I settori più interessanti per le nostre imprese - fermo restando che anche l'Arabia Saudita è stata nella scorsa crisi crunch internazionale - sono quelli delle costruzioni, petrolchimico, sanitario e in generale nei settori ad alto tasso tecnologico. Da non dimenticare che l'Italia è il primo partner europeo del Regno Saudita negli scambi commerciali.

D. Nuove opportunità anche per lo studio Padovan?

R. Le confermo che stiamo guardando con grande attenzione al mercato saudita per espandere la nostra presenza perché vediamo nel considerato sforzo di infrastrutturazione industriale che il governo sta effettuando per preparare la fase post petrolio un'opportunità per il Sistema Italia. Ciò che posso anticipare è che un'altra grande azienda italiana in un settore completamente diverso sta per effettuare un importante investimento in Arabia Saudita, che pare ci vedrà coinvolti nella fase contrattuale.

G. Di Pasquale - Roma



Davide Carminati