

Oil & Gas, Engineering & real-estate:
opportunities for cooperation between
Italian & Saudi companies



**LEGAL ADVICES FOR ITALIAN COMPANIES
DOING BUSINESS IN SAUDI ARABIA**

Assolombarda – Confindustria – Federprogetti
25th January 2012

Avv. Eugenio Bettella

Agenda

01

Arabia Saudita: quadro politico, giuridico ed economico

02

Le forme più frequenti di investimento e la relativa regolamentazione giuridica in Arabia Saudita

03

Investimenti indiretti: compravendita, agenzia, distribuzione e *franchising*

05

Investimenti diretti: uffici di rappresentanza, succursali, società partecipate

06

Criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento

05

***Joint Venture*: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione**

Agenda

07

La tassazione in Arabia Saudita

Arabia Saudita: quadro politico, giuridico ed economico

Background storico economico

Forma di governo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Indipendenza dal 1932 <ul style="list-style-type: none"> ➤ unificazione del Regno dopo la dominazione Ottomana. ▪ L'attuale forma di governo è la monarchia assoluta.
Storiche attività economiche (fino alla scoperta del petrolio)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agricoltura ▪ Artigianato
Scoperta del petrolio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nel 1938 <ul style="list-style-type: none"> ➤ il petrolio rappresenta, oggi, il motore dell'economia dell'Arabia Saudita, con una dotazione di circa un quarto delle riserve mondiali di greggio (stimate ad oltre 260 miliardi di barili).
Attuale composizione PIL (per settore)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Agricoltura 2.7% ▪ Industria 61.9% (di cui oil&gas 45%) ▪ Servizi 35.4%

Arabia Saudita: quadro politico, giuridico ed economico

Sistema giuridico

Fonti normative

- Il sistema legale è basato sui quattro pilastri della **legge islamica** (Shari'ah, Sunna, Lima e Giyas).
- Normativa suppletiva è elaborata dal Governo Saudita attraverso decreti, leggi e regolamenti inerenti specifici settori.

Convenzioni internazionali

- **1994** Ratifica della Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere di New York del 1958;
- **1996** Accordo bilaterale Italia-KSA sulla reciproca promozione e protezione degli investimenti (in vigore dal 1998);
- **2007** Accordo bilaterale Italia-KSA contro le doppie imposizioni (in vigore dal 2009).

Arabia Saudita: quadro politico, giuridico ed economico

Sistema giudiziario

Organizzazione giudiziaria

Giurisdizione civile/penale:

- a. Tribunali Generali, di primo grado, con giurisdizione generale; gestiti da *ulama* (esperti religiosi);
- b. Corte d'Appello, composta da tre giudici;
- c. Alta Corte della Shari'ah, giudice di legittimità, i cui membri sono *ulama* di riconosciuto prestigio.

- **Giurisdizione amministrativa/commerciale** (*Board of Grievances*) avente la sede principale a Riyadh e 3 sedi secondarie in Jeddah, Dammam e Abha.

Principi fondamentali

- I soggetti non sauditi non possono comparire davanti alle Corti Saudite senza essere rappresentati da un avvocato locale o da un consulente locale.
- Le Corti sono dotate di elevata discrezionalità nell'applicazione dei principi della Shari'ah; esistono 4 filoni interpretativi, collegati alle 4 scuole di giurisprudenza islamica (Hanafi; Shasai; Maliki e Hanbali - i cui principi sono maggiormente applicati dai giudici sauditi).

Arabia Saudita: quadro politico, giuridico ed economico

Protezionismo

Obblighi di abbattimento delle barriere protezionistiche

- Derivanti da:
 - partecipazione alla *World Trade Organization* (dal 2005);
 - partecipazione al *Gulf Cooperation Council* (GCC), che determina, in tutti i Paesi GCC:
 - la non applicazione di dazi all'importazione/esportazione sulle merci provenienti da/dirette ad altri Paesi GCC;
 - l'applicazione di una tariffa doganale comune;
 - l'applicazione di una normativa comune in materia di misure *antidumping* e di salvaguardia.

Barriere non tariffarie

- Sussistono ancora barriere di natura non tariffaria, quali:
 - licenze per l'importazione dei prodotti;
 - licenze per lo svolgimento di attività consentite;
 - esclusioni dell'investimento straniero in alcuni settori/per alcune attività;
 - necessaria presenza di un *partner* locale per l'esercizio di qualsivoglia attività distributiva, salvo circoscritte eccezioni;
 - limitazione nell'acquisto della piena proprietà immobiliare (*freehold*);
 - elevato ammontare di capitale sociale per il rilascio di alcune tipologie di licenze/settori merceologici;
 - necessità di visti.

Barriere ambientali

- Difficoltà di esecuzione di sentenze e lodi arbitrali stranieri contro soggetti locali.
- Difficoltà di accesso alle informazioni presso la pubblica amministrazione.

Le forme più frequenti di investimento e la relativa regolamentazione giuridica in Arabia Saudita

Le forme tipiche di accesso in un mercato estero sono classificate nel seguente modo:

- A. forme di accesso **INDIRETTE**, le quali non sono volte a costituire una presenza stabile nel territorio:
- compravendita;
 - agenzia;
 - distribuzione;
 - *franchising*.
- B. forme di accesso **DIRETTE**, le quali sono volte a costituire una presenza stabile nel mercato tramite:
- apertura di uffici di rappresentanza/succursali;
 - costituzione/acquisizione di società locali.

INVESTIMENTI INDIRETTI

Investimenti indiretti

Compravendita Internazionale

Fonti

- Legge islamica (*Shari'ah*).
- Principio "*freedom of contract*".

Convenzione Internazionale di Vienna del 1980 sulla compravendita internazionale di beni mobili

- L'Arabia Saudita non ha ratificato la Convenzione di Vienna del 1980. Di conseguenza, essa trova applicazione solo se:
 - la legge applicabile al contratto è quella italiana; e
 - le parti non hanno escluso espressamente l'applicabilità della Convenzione al contratto.
- Non sussistono limitazioni relative alla scelta della legge applicabile al contratto di compravendita.

Lex mercatoria

- I termini *Incoterms* sono conosciuti e pienamente accettati nell'ambito commerciale.

Investimenti indiretti

Agenzia/ Distribuzione

Fonti

- Il contratto di agenzia e quello di distribuzione sono disciplinati dalla medesima normativa:
 - **Legge sugli agenti di commercio** (decreto reale M/11 del 1382 H (1962 G) nella formulazione del 1980) e norme di attuazione del provvedimento ministeriale, ordine n. 1897 del 1401 H (1981 G).

Disposizioni generali

- L'agente/distributore deve essere:
 - cittadino locale (se persona fisica);
 - società partecipata al 100% da persone locali (se persona giuridica);
 - dotato di licenze valide per l'importazione dei prodotti in Arabia Saudita.
- Il contratto di agenzia/distribuzione deve essere **legalizzato** nel Paese del preponente presso la rappresentanza diplomatica saudita e **registrato** presso il Ministero dell'Economia.

Investimenti indiretti

Agenzia/ Distribuzione

Disposizioni generali

- Il preponente straniero non potrà sottoscrivere altri contratti di agenzia/distribuzione per lo stesso territorio prima della deregistrazione del precedente contratto (procedura burocratica che, nella prassi, richiede tempistiche estese).
- La mancata registrazione del contratto non determina la nullità dello stesso ma solo l'applicabilità di sanzioni, sia a carico del preponente, sia a carico dell'agente/distributore.
- Fino a che l'agente/distributore rimane registrato, egli ha la facoltà, in caso di contrasti col preponente, di bloccare le merci alla frontiera (questa è un arma di ricatto spesso usata dagli agenti/distributori locali).
- Non sempre le clausole che prevedono contratti a tempo determinato vengono rispettate o rese esecutive dalle Corti locali ai fini della deregistrazione del contratto.

Investimenti indiretti

Agenzia/ Distribuzione

Legge applicabile e giurisdizione

- Per prassi consolidata, la normativa sostanziale non è modificabile a favore di una legge straniera e non è possibile delegare ad arbitri la risoluzione di controversie nascenti da rapporti di agenzia commerciale.
- Non è infrequente che gli stranieri stabiliscano uffici di rappresentanza in Arabia Saudita allo scopo di controllare e coordinare il lavoro degli agenti locali.

Modello contrattuale

- il Ministero del Commercio ha predisposto un modello contrattuale la cui utilizzazione è consigliata al fine di ottenere la registrazione del contratto presso l'Autorità competente.
- E' comunque possibile prevedere clausole contrattuali che, pur non contravvenendo alle disposizioni normative, ne riducono l'impatto negativo per il preponente.

Investimenti indiretti

Suggerimenti contrattuali per la redazione di contratti di agenzia/distribuzione

- limitazione territoriale;
- limitazione per fasce di prodotto;
- disciplina dell'esclusiva (in Arabia Saudita l'esclusiva costituisce un elemento naturale e non necessario del contratto);
- autorizzazione per la nomina di sub-agenti/sub-distributori;
- individuazione dei criteri di maturazione e di calcolo delle provvigioni (non sussistono minimi o massimi stabiliti per legge e la determinazione dipende dalla volontà delle parti);
- individuazione dei criteri di calcolo dell'indennità di fine rapporto (in assenza di determinazione contrattuale, l'ammontare dell'indennità verrà stabilita discrezionalmente dai giudici locali);
- clausola risolutiva espressa, che elenchi gli eventi al verificarsi dei quali si riconosce il diritto per il preponente e per l'agente di risolvere il rapporto per giusta causa.

Investimenti indiretti

Franchising

Fonti

- Non esistono leggi specifiche sul *franchising*.
- Al contratto in questione viene applicata, per analogia, la normativa prevista in materia di agenzia commerciale.

Disposizioni fondamentali

- Una società mista a capitale straniero e locale può agire come *franchisee* a patto che:
- la quota del capitale straniero non superi il 75% del capitale sociale; e
 - il socio straniero dimostri di esercitare l'attività di *franchisee* nel Paese di provenienza e/o all'estero da tempo ed in modo continuativo.



INVESTIMENTI DIRETTI

Investimenti diretti

Normativa rilevante

Fonti

- ***Foreign Investment Law*** del 2000 (FIL).
- ***Companies law*** (Royal Decree n.6 dated 22/3/1385H).

Investimenti diretti

La legge sugli investimenti esteri e la SAGIA

SAGIA

- La **Saudi Arabian General Investment Authority** (“**SAGIA**”) è stata costituita al fine di promuovere gli investimenti esteri in Arabia Saudita.
- Ha il compito di sostenere la crescita economica del Paese, attraverso la creazione di condizioni ottimali di competitività.
- È responsabile per l'autorizzazione degli investimenti stranieri in Arabia Saudita.
- In base alla legge sugli investimenti esteri, la SAGIA è tenuta a rilasciare al richiedente estero il responso sulla concessione di licenza di investimento entro 30 giorni dalla presentazione della richiesta di autorizzazione.

Legge sugli investimenti esteri

- Gli investimenti esteri autorizzati possono essere di due tipi:
 1. progetti di proprietà congiunta fra investitori nazionali e esteri;
 2. progetti totalmente di proprietà di investitori stranieri.
- I progetti autorizzati beneficiano di tutti i vantaggi, gli incentivi e le garanzie concesse ai progetti nazionali, ai sensi dei regolamenti e delle direttive applicabili.

Investimenti diretti

Tipologia di investimento diretto

- Uffici di rappresentanza
- *Technical and Scientific Offices* (TSO)
- Succursali (branch)
- Società con limitazione della responsabilità:
 - società miste, partecipate da soci locali e stranieri;
 - società partecipate al 100% da soci stranieri.

Investimenti diretti

Uffici di rappresentanza e branch

- Gli investitori che intendono stabilire una presenza diretta in Arabia Saudita, se non intendono costituire una società partecipata, possono considerare l'opzione di costituire:
 - un ufficio di rappresentanza;
 - una succursale (di seguito "**branch**").
- L'ufficio di rappresentanza può svolgere solo attività di rappresentanza e nessuna attività commerciale, mentre la branch può svolgere tutte le attività previste nella sua licenza commerciale, a condizione che dette attività siano svolte anche dalla casa madre.
- La branch e l'ufficio di rappresentanza non hanno personalità giuridica distinta da quella della casa madre, ma rappresentano una sorta di *longa manu* di quest'ultima.

Investimenti diretti

Uffici di rappresentanza e branch

- Per loro natura, la branch e l'ufficio di rappresentanza non garantiscono il beneficio, proprio di una società di capitali, di limitare la responsabilità e, pertanto, le responsabilità assunte dallo stesso si riflettono interamente sulla casa madre che è tenuta a risponderne nei confronti dei terzi.
- E' sempre necessario che gli uffici di rappresentanza e le branch posseggano le licenze richieste dalle autorità.

Investimenti diretti

Ufficio di Rappresentanza

Obbligatorietà dello sponsor/local agent	<ul style="list-style-type: none">▪ No
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none">▪ No
Limitazioni/Attività	<ul style="list-style-type: none">▪ Solo rappresentanza della società straniera.▪ Si tratta di un mero centro di imputazione di costi, strumentale all'attività della società madre.

Investimenti diretti

Branch	
Obbligatorietà dello sponsor/local agent	▪ No
Capitale sociale minimo	▪ No
Tipologie di branch	▪ Le società straniere che vogliono svolgere attività (anche commerciale) in Arabia Saudita possono costituire: <ul style="list-style-type: none">- una branch permanente, oppure- una branch temporanea, ai fini dell'esecuzione di un appalto.

Investimenti diretti

Technical and Scientific Offices (TSO)

- La società straniera che distribuisce i prodotti in Arabia Saudita tramite un agente registrato può richiedere al Ministero del Commercio l'autorizzazione di costituire un TSO per fornire servizi tecnici e scientifici agli agenti, distributori e consumatori, qualora l'utilizzo di tali prodotti richieda specifiche conoscenze e/o l'adozione di particolari precauzioni (es. prodotti farmaceutici).
- Il procedimento di costituzione è simile a quello della branch.
- Il TSO non può svolgere attività commerciale o, comunque, attività che generano reddito.
- Solo una società straniera "industriale" può costituire il TSO.

Investimenti diretti

Società a responsabilità limitata (LLC)

Necessarie licenze/autorizzazioni	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sì <ul style="list-style-type: none"> ➤ diverse a seconda dell'attività.
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A seconda dell'attività: <ul style="list-style-type: none"> ✓ servizi: 500.000 SR (100.000 Euro circa); ✓ industria: 1 milione SR (200.000 Euro circa); ✓ agricoltura: 25 milioni SR (5 Milioni di Euro circa); ✓ commercio all'ingrosso e <i>retail</i>: 20 Milioni SR (4 Milioni di Euro circa).
Numero di soci	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Da 2 a 50.
Responsabilità dei soci	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limitata al valore delle quote sottoscritte. ▪ Responsabilità personale dei soci per i debiti della società se le perdite della società eccedono il 75% del capitale della società.

Investimenti diretti

Società a responsabilità limitata

Necessaria presenza *local partner*

- Solo per determinate attività
 - per i servizi professionali la quota minima di partecipazione del socio locale è del 25%, per i servizi bancari e finanziari del 60%, per l'attività di assicurazione del 49%, per il commercio all'ingrosso del 75%.

Management

- Per determinate attività è necessario nominare un *director* cittadino saudita:
 - nel commercio all'ingrosso/*retail* il numero di amministratori sauditi non può essere inferiore al 75% del numero di amministratori della società.

Investimenti diretti

Società per azioni (JSC)

Necessità di licenze/autorizzazioni	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si <ul style="list-style-type: none"> ➤ diverse a seconda dell'attività.
Capitale sociale minimo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A seconda dell'attività: <ul style="list-style-type: none"> ✓ industria: 1 milione SR (200.000 Euro circa); ✓ agricoltura: 25 milioni SR (5 Milioni di Euro circa); ✓ commercio all'ingrosso e <i>retail</i>: il progetto deve avere un valore minimo di SR 30 milioni (6 Milioni di Euro circa). ▪ Il capitale minimo può essere ridotto, in caso di progetti che favoriscono lo sviluppo di determinate aree del Paese o che richiedono una particolare specializzazione tecnica o che sono <i>export-oriented</i>.
Numero di soci	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Minimo 5.
Responsabilità dei soci	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limitata alle azioni.

Investimenti diretti

Società per azioni

Necessaria presenza *local partner*

- No

Management

- Non vi è la necessità di nominare un *director* cittadino saudita.
- Il *Board of Directors* deve essere composto da almeno 3 membri, i quali devono essere titolari di una partecipazione nella società pari ad almeno SR 10.000.

**CRITERI PER LA SCELTA DELLA FORMA PIÙ
APPROPRIATA DI INVESTIMENTO**

Criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento

Scelta tra investimento diretto e indiretto	Diretto	Indiretto
Vantaggi	<ul style="list-style-type: none">▪ Presenza diretta sul mercato.▪ Completo controllo delle politiche commerciali sul mercato.▪ Maggior competitività sotto diversi profili:<ul style="list-style-type: none">○ culturale;○ industriale;○ commerciale e legale.▪ Vantaggi fiscali.	<ul style="list-style-type: none">▪ Minore impegno finanziario.▪ Maggior flessibilità nelle relazioni (in assenza di agente/distributore).

Criteri per la scelta della forma più appropriata di investimento

Scelta tra investimento diretto e indiretto	Diretto	Indiretto
Svantaggi	<ul style="list-style-type: none">▪ Maggiore impegno finanziario.▪ Rischi connessi alla scelta sbagliata del soggetto locale (<i>partner/sponsor</i>).	<ul style="list-style-type: none">▪ Minor competitività sotto il profilo:<ul style="list-style-type: none">○ culturale,○ industriale,○ commerciale e○ legale.▪ Conseguenze economiche e commerciali connesse alla scelta errata del soggetto locale.

JOINT VENTURE:
LA SCELTA DEL *LOCAL PARTNER*
E LE STRATEGIE DI NEGOZIAZIONE

Joint Venture: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

➤ DA SOLI O CON UN PARTNER?

La *Joint Venture* (JV) consiste in un accordo di cooperazione con il quale due o più parti conferiscono risorse finanziarie, beni, servizi e risorse umane per il perseguimento durevole di un obiettivo economico comune.

➤ VANTAGGI DELLE JV

Lo scopo di intraprendere nuove operazioni produttive e/o commerciali in un nuovo mercato può essere perseguito in molti modi e non necessariamente tramite la costituzione di una JV.

Per esempio, si può effettuare un investimento “*green field*”, creando una società interamente partecipata o una branch nel mercato *target* oppure acquisendo una partecipazione societaria in una società già operante in quel mercato.

La JV rappresenta lo strumento migliore per conseguire i risultati abitualmente perseguiti in operazioni di investimento all'estero, per una pluralità di motivi:

✓ Facilitare l'accesso a nuovi mercati

- Operare con un *local partner* significa essere in grado di avere un migliore contatto con la lingua, la mentalità e la cultura locali, che sovente costituiscono un ostacolo al buon esito delle relazioni commerciali con l'estero.

Joint Venture: la scelta del *local partner* e le strategie di negoziazione

✓ Mettere a frutto nuove tecnologie/*know how*

- La disponibilità di tecnologie e *know how* di un investitore straniero consente a quest'ultimo di negoziare l'accesso al mercato *target* tramite forme di collaborazione produttiva e/o commerciale con chi dispone, a livello locale, di risorse finanziarie, rete commerciale, capacità produttive e/o capacità di fornire assistenza post-vendita.

✓ Aumentare la competitività

- La JV consente alle parti di acquisire maggiore forza competitiva in termini di dimensioni e risorse e di meglio promuovere e immettere nel mercato i propri prodotti o servizi, in modo da far fronte alla concorrenza.

✓ Finanziare progetti su larga scala

- La JV premette di realizzare progetti che implicano investimenti, strumenti tecnologici e finanziari di cui un'impresa difficilmente potrebbe disporre autonomamente.

Joint Venture: la scelta *del local partner* e le strategie di negoziazione

NEGOZIAZIONE DELLA JV

- **Scelta del *partner***
- **Scelta della tipologia di JV**
- **Stipulazione di un Accordo di Confidenzialità**
 - ✓ finalizzato a tutelare la riservatezza delle informazioni scambiate durante le trattative per la valutazione, in concreto, dell'interesse delle parti all'avvio delle trattative.
- **Sottoscrizione di una Lettera di intenti/Memorandum of Understanding**
 - ✓ finalizzata a chiarire quali sono gli obiettivi della negoziazione avviata, la tempistica, le modalità ed i principi fondamentali sui quali si fonderà la collaborazione tra le parti;
 - ✓ caratterizzata da impegni prevalentemente non vincolanti; la sua efficacia è spesso subordinata all'esito positivo di eventuali ulteriori approfondimenti o all'esito positivo di uno studio di fattibilità, costruito in collaborazione dai *partners*, comprensivo di *budget* e previsioni dell'andamento economico della società in un arco temporale compreso tra i due ed i tre anni;
 - ✓ spesso giuridicamente vincolante limitatamente ad alcune clausole tipiche, quali: il rispetto della confidenzialità delle informazioni rese dalla controparte, gli obblighi relativi alla necessaria conduzione delle trattative nel rispetto della buona fede, l'esclusiva nelle trattative limitata ad un determinato periodo di tempo, la ripartizione delle spese sopportate dalle parti durante la negoziazione.

Joint Venture: la scelta del local partner e le strategie di negoziazione

NEGOZIAZIONE DELLA JV

➤ Conclusione del contratto di JV

- ✓ Il contratto di JV rappresenta l'assetto definitivo che le parti intendono dare al loro rapporto all'esito delle trattative e delle attività svolte successivamente alla conclusione della Lettera di intenti/*Memorandum of Understanding*.
- ✓ Il contratto di JV fornisce l'*out-line* della struttura della JV, costituendo spesso i patti parasociali che dettano le previsioni relative ai sindacati di blocco ed alle *exit strategies*.
- ✓ Il dettaglio di alcuni rapporti accessori a quello societario, invece, viene inserito all'interno di accordi secondari, detti *ancillary agreements* (quali ad esempio i contratti di licenza d'uso dei marchi e del *know-how*, i contratti di distribuzione, i *promotion agreements*, etc..).

➤ Costituzione della JVC

- ✓ Essa rappresenta l'atto finale il cui impegno e costo è giustificato dall'avvenuto raggiungimento del pieno consenso dei *partners* relativamente a tutti gli aspetti economico-giuridici rilevanti per l'inizio e la prosecuzione del *business*.

LA TASSAZIONE IN ARABIA SAUDITA

La tassazione in Arabia Saudita

CARATTERISTICHE GENERALI

- L'Arabia Saudita ha adottato un sistema fiscale particolarmente flessibile e liberista (seppur fortemente centralizzato) con poche tasse e aliquote contenute.

LE PRINCIPALI IMPOSTE

- Il sistema impositivo centralizzato si incentra sulla distinzione tra:
 - (i) imposta religiosa (Regio Decreto n. 61/5/1 del 05/01/1383 H.);** la tipica imposta religiosa è la **Zakat**.
 - *Soggetti passivi:* persone fisiche saudite, cittadini di uno dei Paesi membri del CCG che svolgono attività d'impresa in KSA, persone giuridiche di diritto saudita, persone giuridiche controllate da cittadini di Paesi del GCC che svolgono attività sul territorio saudita, persone fisiche saudite e i cittadini di Paesi del GCC titolari di partecipazioni in società saudite.
 - *Aliquota:* 2,5%.
 - (ii) imposta propriamente fiscale (Decreto n. M/1 del 15/01/1425 H.)**
 - *Redditi tassabili:* reddito d'impresa, reddito da lavoro autonomo delle persone fisiche.
 - *Aliquota:* 20%.

La tassazione in Arabia Saudita

(iii) **Withholding tax** (Tax Law 13/06/1425 H.)

- Soggetti passivi: tutti i residenti e le stabili organizzazioni straniere.
- Tipologia di tassazione: **ritenuta d'acconto**.
- Operazioni tassabili: pagamento di somme di denaro a favore di soggetti non residenti in KSA, per:
 - a. prestazioni di alcuni servizi specificatamente indicati - i.e. servizi di *consulting*, distribuzione dividendi, - (aliquota: **5%**);
 - b. prestazione di servizi diversi che non rientrano in quelli specificatamente indicati dalla Tax Law (aliquota: **15%**);
 - c. prestazione di servizi di gestione (aliquota: **20%**).

Via Francesco Rismondo, 2/E
I-35131 Padova
Tel. +39 049 8046911
Fax +39 0498046920
padova@roedl.it

Avv. Eugenio Bettella
eugenio.bettella@roedl.it

