

# MAINLAND E FREE ZONE



Negli Emirati Arabi vigono specifiche, ma vantaggiose, discipline societarie per chi vuole fare impresa

**Q**uando si pensa di costituire una società o compiere nuovi investimenti in un Paese straniero la conoscenza dello scenario normativo, burocratico e fiscale in cui si andrà a operare è determinante. Pertanto, avvalersi di una consulenza legale, soprattutto nella prima fase, non è solo preferibile, ma necessario. Sotto questo profilo, DubaiLegal.it è una delle realtà sul territorio che si occupano di consulenza agli investitori che guardano con interesse agli Emirati Arabi. Con Stefano Meani, fondatore dello studio legale, scopriamo le peculiarità in materia di diritto societario e commerciale locale.

**Gli Emirati rappresentano oggi uno dei mercati di**

➔ Stefano Meani,  
avvocato e fondatore  
dello studio legale DubaiLegal.it

**sbocco più interessanti. Quali i vantaggi sul piano fiscale?**

«Non esiste alcuna imposizione fiscale diretta o indiretta, sia a carico delle persone giuridiche che fisiche. Sono previste solo tasse municipali che hanno un'incidenza minima. Va, però, ricordato che le imprese italiane che operano in loco devono verificare con attenzione i rapporti fiscali con l'Italia, dato che gli Emirati sono tuttora inseriti nella "black list" fiscale dello Stato italiano proprio per via del basso regime fiscale vigente».

**Com'è strutturato il diritto societario a Dubai, in particolare?**

«Nel campo del diritto societario e commerciale c'è un vero e proprio Codice civile di matrice federale, con regole a volte simili a quelle italiane. Inoltre, il diritto dei contratti si basa sui principi di Common Law, dato che gli Emirati Arabi hanno un passato da protettorato britannico. A Dubai vigono norme specifiche che regolano i requisiti per la costituzione delle società, ci sono poi le zone franche ("free zone"), che adottano una disciplina societaria più snella. Tutte le attività economiche svolte fuori dalle free zone sono regolate dal Dipartimento dello sviluppo economico, il Ded, responsabile



del rilascio delle licenze necessarie per svolgere attività economiche nelle "mainland", così definite per differenziarle dalle free zone».

**A livello burocratico, quali passi deve compiere un'impresa che intende aprire una sede negli Emirati?**

«Questo vasto territorio offre numerose possibilità di investimento. Occorre anzitutto valutare il mercato di riferimento (Emirati o zone limitrofe), la modalità di business (vendita diretta o partecipazione ad appalti) e la possibilità di creare un insediamento industriale. Una volta preventivato un investimento iniziale e sviluppata la conoscenza del mercato, l'impresa italiana può avviare un rapporto di agenzia o distribuzione con un agente emiratino. È bene, però, prestare molta attenzione al tipo di contratto da stipulare con l'intermediario, poiché la normativa tende a favorire gli agenti locali».

**Se, invece, l'impresa punta ad aprire da subito un ufficio di rappresentanza, una filiale o una società controllata sul territorio?**

«In tal caso gli aspetti burocratici sono un po' complessi perché occorrerà interfacciarsi con i ministeri di competenza e con l'ente di sviluppo economico dell'Emirato prescelto. I documenti dovranno essere tradotti in lingua araba e sarà necessario avere un partner locale. Nel caso di ufficio di rappresentanza e di filiale, il "service agent" avrà la sola funzione di collegamento con le autorità locali; nel caso di società, entrerà nella compa-

## FARE IMPRESA

**INSEDIARSI** Per evitare duplicazioni di costi, la strategia migliore è verificare step by step la redditività delle singole scelte e programmare i successivi investimenti.

**FISCO** Le imprese italiane operanti in loco devono verificare i rapporti fiscali con l'Italia, dato che gli Emirati Arabi sono inseriti nella cosiddetta black list fiscale per via di una tassazione molto inferiore a quella italiana.

**REAL ESTATE** Chi vuole investire nel mattone dovrebbe evitare acquisti "sulla carta" e concentrarsi su immobili finiti, anche in zone meno conosciute, come Dubai Sport City, JLT.

**CONTROVERSIE** Spesso conviene stabilire la competenza arbitrale piuttosto che quella del proprio giudice nazionale poiché il processo di delibazione delle sentenze straniere è molto più lungo e complesso.

**DIFESA DEL MARCHIO** Se si intende operare in loco, anche attraverso agenti o distributori, è buona norma registrare il proprio marchio presso le autorità locali.

## Il Dubai International Financial Centre favorisce la risoluzione di controversie fra imprenditori stranieri

gine sociale come partner di maggioranza, anche se i suoi poteri effettivi potranno essere limitati da patti parasociali. Se, invece, la società vuole usare gli Emirati solo come base logistica per sviluppare affari in aree limitrofe, potrà creare una società controllata all'interno di una "free zone". In questo caso, visto che l'unico interlocutore sarà il funzionario della free zone e non servirà la presenza di un partner emiratino, tutta la documentazione sarà in inglese e la burocrazia ridotta».

**A proposito di free zone, sul territorio emiratino ve ne sono diverse. Come cambia il trattamento per le imprese straniere in queste aree?**

«Le free zone - attualmente quasi una quarantina fra generaliste, industriali o di consulenza - hanno una disciplina societaria autonoma. La più importante prevede la possibilità di possedere il 100% delle quote societarie, senza bisogno di avere uno sponsor emiratino. Va ricordato che le imprese costituite in queste aree, di norma, non possono svolgere direttamente affari sul territorio emiratino. L'imprenditore può decidere di aprire una filiale (branch) della sua società, creare una società interamente partecipata, detta Free Zone Establishment, o con altri soci, in questo caso si chiamerà Free Zone Company. Voglio ricordare che le società free zone, come peraltro quelle mainland, possono svolgere solo attività per cui hanno ricevuto apposita licenza. La licenza ha un costo di rinnovo annuale che varia in base all'attività svolta. Per esempio, quelle di general trading sono più costose delle altre».

**In caso di controversie commerciali, come è possibile tutelare i propri diritti?**

«Negli Emirati vi è grande attenzione alla tutela del cre-



dito. L'emissione di assegni bancari privi di provvista, ad esempio, è punita anche con la reclusione. La giustizia locale è molto efficiente, anche se costosa. La fase di esecuzione delle sentenze è diversa da quella italiana e i tempi dei giudizi sono molto rapidi: di norma, una vertenza in primo grado si conclude in alcuni mesi, mentre in meno di due anni si esauriscono tutti e tre i gradi di giudizio».

**Ad esempio?**

«Negli Emirati Arabi non è il creditore a dover indicare



## PER APPROFONDIRE



all'ufficiale giudiziario i beni del debitore da aggredire, ma è l'ufficiale giudiziario che, una volta ricevuto mandato, provvede a verificare quali siano i beni mobili e immobili del debitore. L'imprenditore straniero può peraltro scegliere, stabilendolo nel contratto, di sottoporre eventuali controversie con la controparte emiratina al giudizio arbitrale. Gli Emirati hanno, infatti, ratificato la Convenzione di New York del 1958: essa prevede il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere».

**In quali luoghi vengono esaminati i contenziosi?**

«Negli Emirati esistono molte camere arbitrali, tra cui quella del Difc, Dubai International Financial Centre, istituita proprio per favorire la risoluzione di controversie fra imprenditori stranieri. Vi operano giudici di matrice anglosassone che seguono i principi del Common Law. Inoltre, non esiste una banca dati pubblica delle imprese operanti negli Emirati, per cui a volte è difficile conoscere l'effettiva solidità e solvibilità della controparte emiratina. Per questo motivo si consiglia di fare un'analisi preventiva, magari richiedendo l'assistenza di professionisti locali. Se si intende operare in loco, anche attraverso agenti o distributori, è altresì buona norma registrare il proprio marchio presso le autorità, per evitare abusi da parte di terzi».

**Lo studio [DubaiLegal.it](http://DubaiLegal.it) si occupa in particolare di real estate. Cosa rende conveniente un investimento immobiliare a Dubai? E a quali operatori economici lo consiglierebbe?**

«Il mercato immobiliare di Dubai è in costante crescita. L'investimento nel mattone è conveniente perché

**I VANTAGGI DELLA FREE ZONE**

- Assenza di burocrazia e alto livello di supporto amministrativo da parte delle autorità locali.
- Strutture logistiche dedicate e disponibilità di uffici e magazzini, spesso vicini a porti e aeroporti.
- Procedure semplici d'assunzione dei dipendenti e disponibilità di manodopera qualificata. Il personale può essere anche interamente straniero.
- Sistema bancario flessibile e confidenziale, abituato a operare con investitori internazionali.
- Possibilità di trasferire senza limiti gli utili all'estero, libertà di rimpatrio dei capitali e nessuna barriera valutaria.
- Assenza di dazi doganali per le merci in entrata e uscita dalla free zone.
- Assenza di tassazione garantita per un periodo di norma pari a 15 anni.

il mercato degli affitti presenta redditività interessanti; è sicuro perché la durata degli affitti di norma non supera i due anni e i pagamenti sono fatti con assegni postdatati, che raramente restano non pagati. L'unica accortezza da seguire è quella di affidarsi a società serie, che consentano a chi risiede all'estero di non avere problemi nei rapporti con l'inquilino, il condominio e le autorità locali. Viste le numerose offerte sul mercato, ritengo che possano investire in loco sia i privati che le società di settore». **////// GIACOMO GOVONI**