

Giuseppe Cavallaro nasce a Messina il 16 giugno del 1982. Laureato in giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata", dove consegue il Dottorato di ricerca in "Tutela Giurisdizionale dei diritti, imprese e amministrazioni", è abilitato all'esercizio della Professione Forense e al Patrocinio dinanzi alla Suprema Corte di Cassazione.

Professore a contratto, tra i diversi incarichi, è titolare di contratti integrativi di docenza per le Cattedre di Diritto dei Mercati Finanziari e di Diritto Commerciale presso l'Università degli studi di Roma "LUISS Guido Carli", dove è stato prima ricercatore in Diritto Commerciale, Societario, Bancario e Fallimentare e poi docente presso la "LUISS Business School" in materia di PMI quotate.

È coordinatore del corso executive della LUISS Business School denominato "Doing Business in the Gulf" che ha raggiunto la terza edizione e consulente legale della Camera di Commercio Italiana a Dubai.

Esperto di diritto commerciale degli Emirati Arabi Uniti assiste e fornisce consulenza a numerose imprese nel processo di internazionalizzazione verso i paesi del Golfo.

Nel corso dell'ultimo decennio sempre più imprese in tutto il mondo hanno esplorato i mercati emergenti alla ricerca di opportunità commerciali prediligendo, in molti casi, l'area MENA e gli Emirati Arabi Uniti che sono diventati, oramai, un polo mondiale della finanza e del commercio.

Il presente volume nasce con lo scopo di aiutare gli operatori commerciali e del diritto nel processo di internazionalizzazione delle imprese con un particolare focus sulla sfida che aspetta le imprese italiane e non in vista di Expo Dubai 2021 e la Vision 2030.

Alcune scelte come il modello di business da adottare e la collocazione dell'impresa nel mercato di riferimento sono passi fondamentali in un processo di internazionalizzazione e "Diritto commerciale negli UAE" li affronta a tutto tondo in maniera semplice e diretta.



€ 15,00



Giuseppe Cavallaro

Giuseppe Cavallaro **Diritto commerciale negli UAE**

DIRITTO COMMERCIALE NEGLI UAE

VERSO EXPO DUBAI 2021

(01 ottobre 2021 – 31 marzo 2022)

CACUCCI  EDITORE
BARI

Giuseppe Cavallaro

DIRITTO COMMERCIALE NEGLI UAE

VERSO EXPO DUBAI 2021

(01 ottobre 2021 – 31 marzo 2022)

CACUCCI  EDITORE
BARI

PROPRIETÀ LETTERARIA RISERVATA

© 2021 Cacucci Editore – Bari
Via Nicolai, 39 – 70122 Bari – Tel. 080/5214220
<http://www.cacucci.it> e-mail: info@cacucci.it

Ai sensi della legge sui diritti d'Autore e del codice civile è vietata la riproduzione di questo libro o di parte di esso con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, per mezzo di fotocopie, microfilms, registrazioni o altro, senza il consenso dell'autore e dell'editore.

INDICE

Prefazione di Nicola Lener	9
----------------------------	---

CAPITOLO I

Internazionalizzazione delle imprese italiane negli Emirati arabi Uniti

1. Gli aspetti generali dell'internazionalizzazione	11
2. Opportunità e sfide per le imprese italiane negli Emirati Arabi Uniti (UAE)	13
2.1. "Expo Dubai 2020" e piano "Vision 2030"	17
3. Le valutazioni preliminari alla scelta di internazionalizzare: il modello di business di partenza e lo "stato attuale" dell'impresa	19
4. La scelta del mercato di destinazione	21
5. La pianificazione	23

CAPITOLO II

Il diritto commerciale negli UAE: disciplina delle *business entity* e profili di comparazione con il diritto societario italiano

1. La <i>Company Law</i> e il quadro normativo di riferimento in materia societaria per gli investitori stranieri	29
2. Le forme di accesso indiretto	30
3. Le forme di accesso diretto	31
4. L'incidenza della riforma del diritto societario sugli investimenti esteri	32

5.	Le forme degli investimenti stranieri in <i>mainland</i>	34
6.	Le forme di investimenti diretti in <i>mainland</i>	35
6.1.	<i>Branch Office</i> (filiale)	36
6.2.	<i>Representative Office</i> (ufficio di rappresentanza)	36
6.3.	<i>Joint Venture</i>	37
6.4.	<i>General partnership (Civil Company)</i>	39
6.5.	<i>Commandite (o Simple) Limited Partnership</i>	40
6.6.	<i>Limited Liability Company (LLC)</i>	40
6.7.	<i>Share holding Company</i>	41
6.7.1	<i>Public Share holding Company</i>	41
6.7.2	<i>Private Share holding Company</i>	42
6.8.	<i>Commandite Limited by Shares</i>	42
6.9.	<i>Joint Stock Company</i>	42
6.10.	<i>Professional Civil Company (Professional Partnership)</i>	43
6.11.	<i>Sole Proprietorship Firm</i> (società con unico proprietario per la pratica di una professione)	43
7.	Le modalità di costituzione di una società in <i>mainland</i>	43
7.1.	La regolamentazione dei rapporti con il socio locale: il <i>side agreement</i>	45
8	Investire in una <i>free zone</i>	49

CAPITOLO III

Aspetti legali e fiscali

1.	Residenza fiscale, esteroinvestizione e stabile organizzazione: cenni introduttivi	53
1.1.	Trasferimento della residenza fiscale delle persone fisiche	57
1.2.	Trasferimento della residenza fiscale delle società	62

1.3.	Normativa CFC o <i>Controlled Foreign Companies</i>	68
1.4.	<i>Exit-Tax</i> ed operazioni straordinarie	69
2.	L'applicazione delle Convenzioni contro le doppie imposizioni e la Convenzione Italia-EAU	70
3.	Il modello OCSE	81
4.	Fiscalità internazionale negli UAE	87
4.1.	Le imposte dirette: imposte sul reddito di persone fisiche e società	88
4.2.	Le imposte indirette	88
4.3.	L'introduzione dell'IVA	89
4.4.	L'IVA nelle <i>free zone</i>	92
5.	Lo scambio di informazioni	92
6.	La disciplina dei prezzi di trasferimento e i rapporti con gli UAE	94
6.1.	La novella del 2017	95
6.2.	Le operazioni negli UAE	99
7.	Le controversie fiscali in materia di <i>transfer pricing</i>	101
7.1.	Rapporti con il contenzioso interno	104

CAPITOLO IV

La proprietà intellettuale negli UAE con particolare riferimento alla tutela del marchio

1.	Profili introduttivi	107
2.	La registrazione del marchio	108
3.	Documenti da produrre ai fini della registrazione del marchio	109

CAPITOLO V

Contrattualistica internazionale

1.	Commercio internazionale: il rapporto tra <i>hard law</i> e <i>soft law</i>	111
----	---	-----

2.	Il ruolo dell'Italia <i>International Chamber of Commerce</i> (ICC)	115
2.1	<i>La Joint Italian Arab Chamber of Commerce</i>	117
3.	I servizi per la risoluzione delle controversie gestiti dalla ICC	117
3.1.	Il Regolamento di arbitrato ICC	118
4.	L'arbitrato internazionale negli UAE	119
4.1.	L'esecuzione dei lodi arbitrali e delle sentenze straniere nelle Corti DIFC	121
5.	La vendita internazionale	123
5.1.	La vendita nell'ordinamento UAE	126
6.	Gli <i>incoterms</i>	126
7.	I contratti di Agenzia o <i>Trade Agency</i>	129
7. 1.	L'agente	132
8.	L'Agenzia Commerciale legge n. 18 del 1993 e le varie tipologie contrattuali	133
9.	Il Contratto di distribuzione	134

CAPITOLO VI

Negoziazione

1.	La negoziazione: profili introduttivi	137
1.1.	Le diverse definizioni di negoziazione	138
2.	L'opportunità di ricorrere ad una procedura di negoziazione	139
3.	Strutture negoziali	140
4.	Strategie di comunicazione	143
5.	Il ruolo dell'equità	144
6.	Strategie applicative	144
7.	L'approccio " <i>win win</i> "	146

PREFAZIONE

Gli Emirati Arabi Uniti sono diventati negli ultimi anni uno dei principali partner commerciali dell'Italia al di fuori dell'Unione Europea: nel 2020, in particolare, malgrado gli effetti della pandemia, il nostro Paese è stato il secondo fornitore degli EAU tra i Paesi dell'UE, mentre gli EAU sono stati per noi il primo mercato dell'area MENA. Questo forte rapporto, insieme alle politiche del Paese del Golfo finalizzate a migliorare sempre più il clima per gli investitori internazionali per favorire la diversificazione economica e l'affrancamento progressivo dalla dipendenza dagli idrocarburi (dal bassissimo carico fiscale, alla semplificazione burocratica, ad una moderata liberalizzazione dei costumi), hanno reso e rendono la Federazione dei sette Emirati particolarmente attraente per i nostri operatori, ancor più nella prospettiva dell'ormai imminente EXPO2020 di Dubai.

Ciò non significa tuttavia che gli EAU siano un paese nel quale è necessariamente facile fare affari, soprattutto per le imprese di media e piccola dimensione che caratterizzano il tessuto economico italiano e che non sono sempre adeguatamente strutturate per affrontare i mercati esterni allo spazio dell'Unione Europea, caratterizzato da un quadro regolatorio e di convenzioni comune ed ormai familiare alla maggior parte delle nostre aziende. Fare affari in un paese come gli EAU richiede invece conoscenze di norme e consuetudini nuove e diverse, senza le quali anche le imprese più brillanti rischiano di non trovare il successo sperato, quando non anche di finire in gravi difficoltà.

Da qui l'utilità di studi che approfondiscono il quadro normativo e regolatorio dell'economia emiratina come questa guida curata dal Prof. Giuseppe Cavallaro, "*Diritto Commerciale negli EAU - Verso Expo Dubai 2020*", che evidenziano i punti di forza di questo mercato, ma anche le differenze rispetto al nostro sistema ed a quello europeo, che occorre conoscere e soppesare nell'approccio agli EAU per poter cogliere al meglio le rilevanti opportunità offerte agli imprenditori italiani e prevenire l'insorgere di problemi ed imprevisti.

Questa pubblicazione costituisce quindi uno strumento importante nella "cassetta degli attrezzi" degli operatori italiani interessati al mercato emiratino, che si affianca ed integra gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese messi a disposizione dal governo con il "Patto per l'Export" e l'azione svolta sul terreno dall'Ambasciata ad Abu Dhabi, dal Consolato Generale a Dubai e dagli Uffici di ICE e SACE a Dubai per accompagnare ed assistere i nostri imprenditori.

Nicola Lener

Ambasciatore d'Italia negli Emirati Arabi Uniti