

## STUDIO LEGALE CALAMASSI



Fabrizio Calamassi si laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Pisa. Nel 2016 diviene Avvocato fondando lo Studio legale Calamassi con sede a Livorno. Si occupa di diritto penale e civile con particolare riferimento alla gestione delle crisi da sovraindebitamento, al diritto commerciale, societario e contrattualistica d'impresa. Con riferimento a tali materie, nel 2021 consegue il Master di specializzazione in Diritto e contenzioso societario presso l'Istituto di formazione Euroconference. In quanto Rappresentante della Camera di commercio italiana negli Emirati Arabi Uniti, assiste da un punto di vista commerciale e legale le aziende italiane che intendono esportare o stabilire una propria presenza nel Medio Oriente. Nell'interesse delle imprese e dei professionisti che intendono conoscere i principali aspetti legali, fiscali, contrattuali e societari degli Emirati Arabi Uniti, è stata elaborata questa breve guida.

Lo Studio legale Calamassi, in quanto Referente della Camera di Commercio italiana negli EAU, ed avendo instaurato importanti collaborazioni professionali con Studi legali italo-emiratini, è a disposizione per qualsiasi approfondimento sulla realtà emiratina e per

tutte le aziende che volessero intraprendere un percorso di internazionalizzazione. **Riferimenti: fabriziocalamassi@alice.it- Cell: 329-9284178**

## **ASSETTO ISTITUZIONALE DEGLI EMIRATI ARABI UNITI**

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU), sono una **Federazione** di sette **Monarchie assolute** ereditarie (cosiddetti emirati), nata nel 1971 in seguito all'indipendenza dal Regno Unito. Fino ad allora, infatti, i sette Emirati (conosciuti come "*Costa dei pirati*"), erano un protettorato britannico.

Fra i sette Emirati, i più importanti sono quello di **Abu - Dhabi** (capitale politica) e di **Dubai** (capitale economico-finanziaria).

La Costituzione del 1971 prevede l'assetto istituzionale della federazione che è così composto:

**1) Consiglio Supremo dei Sovrani:** composto dai sette Emiri, è la massima autorità federale. Guida la politica internazionale ed ha potestà legislativa in tema di sicurezza, difesa, cittadinanza, affari esteri, immigrazione, sanità, politica valutaria;

**2) Presidente della Federazione:** è il Capo di Stato, scelto dal Consiglio Supremo fra i propri componenti. Per tradizione la scelta del Presidente ricade sempre sull'Emiro di Abu-Dhabi;

**3) Consiglio dei Ministri:** è l'organo esecutivo i cui componenti sono scelti dal Consiglio Supremo. Ogni Emirato esprime almeno un ministro;

**4) Primo Ministro:** rappresenta il potere esecutivo e, per tradizione, tale ruolo viene ricoperto dall'Emiro di Dubai.

Accanto all'assetto istituzionale federale così delineato, ogni Emirato gode di un proprio ordinamento e dispone di organi istituzionali, autorità e poteri propri. Quindi abbiamo un solo governo federale (o centrale) e sette governi locali (uno per ogni emirato).

## **QUADRO GIURIDICO INTERNAZIONALE**

Gli Emirati sono membri di importanti organizzazioni internazionali e

regionali quali:

il Consiglio della Cooperazione del Golfo (GCC- composto da EAU, Arabia Saudita, Qatar, Bahrein, Kuwait e Oman), la Lega Araba, l'Organizzazione della Conferenza islamica (OCI), l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU), l'Organizzazione Mondiale del commercio (WTO), l'Organizzazione dei paesi Esportatori di petrolio (OPEC).

Gli Emirati hanno ratificato la Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale (20 marzo 1883) e la Convenzione di New York per il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri (10 giugno 1958).

Per quanto riguarda i vari accordi bilaterali con l'Italia, si segnala che gli Emirati, con Legge federale n. 309/1997 hanno ratificato la **Convenzione contro le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito** e con Legge federale n. 32/1997 hanno ratificato l' **Accordo sulla promozione e protezione degli investimenti**.

Inoltre, gli EAU sono stati fra i primi firmatari dei cd "**Accordi di Abramo**" con cui alcuni Paesi del Medio Oriente (EAU, Bahrein e Marocco), sotto la guida degli USA, hanno raggiunto un'intesa per sospendere l'embargo commerciale nei confronti di Israele.

## **SISTEMA GIURIDICO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI**

Il sistema giuridico emiratino viene classificato come "misto" civil-law-islamico. La legislazione locale, infatti, è influenzata dalla tradizione del diritto civile egiziano di derivazione napoleonica ma, allo stesso tempo, fortemente ispirata alla **Shari'a**, cioè dai precetti religiosi presenti nel Corano e dalla **Sunna** (cioè dalle consuetudini e dagli insegnamenti del profeta Maometto). Come stabilito dalla Costituzione federale del 1971, la **Shari'a** è fonte del diritto superiore, inderogabile poichè di matrice divina e nessuna legge, neppure di rango costituzionale, può contraddirla. La **Shari'a** si applica in particolare al diritto penale, al diritto di famiglia e delle successioni, ai divorzi e ai rapporti con i figli e, più in generale alle

questioni aventi ad oggetto i diritti delle persone. Per quanto riguarda, invece, le questioni commerciali, societarie, industriali, del lavoro, i rapporti reali (cioè aventi ad oggetto i beni mobili/immobili), si applica il diritto civile e questo facilita i rapporti internazionali specialmente sul lato degli investimenti e degli affari.

## **ASSETTO GIURISDIZIONALE DEGLI EMIRATI ARABI UNITI**

Poiché gli EAU sono una federazione di 7 Emirati, a livello giudiziario abbiamo un sistema di Corti federali e locali e per ognuno troviamo due gradi di giudizio: primo grado ed appello.

La Costituzione garantisce l'indipendenza e l'autonomia del potere giudiziario.

Nell'ambito del sistema giudiziario federale, la **Corte Suprema federale** è la corte di ultima istanza (l'equivalente della nostra Corte di cassazione).

Tenendo conto della complessità di ciascun caso, per un giudizio di primo grado i tempi si aggirano intorno ai 12-18 mesi, mentre per il grado di appello 2 anni circa. La rapidità del sistema giudiziario è un elemento incoraggiante per gli investimenti.

Il codice civile emiratino, agli artt. 235 e 236, e la legge federale n. 11/'92, regolamentano l'esecuzione delle sentenze straniere prevedendone l'applicazione nel territorio emiratino. Tuttavia, nella prassi, tale applicazione risulta ostacolata dall'assenza di trattati bilaterali per il riconoscimento delle sentenze straniere emesse da autorità giudicanti straniere.

La soluzione a tale inconveniente può essere rappresentata dall'introduzione, all'interno dei contratti, di una **clausola di risoluzione delle controversie** che attribuisca la giurisdizione ad organismi di **arbitrato internazionali**, oppure alle autorità giudiziarie del **DIFC** (Dubai International Financial Centre) o del **ADGM** (Abu Dhabi Global Market), che applicano regole di diritto internazionale utilizzando la lingua inglese.

## ASSETTI FISCALI DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Ogni Emirato legifera in maniera autonoma in ambito fiscale con la conseguenza che per gli aspetti di dettaglio diventa indispensabile approfondire la disciplina dell'Emirato di riferimento.

Tuttavia è possibile delineare alcune regole generali vigenti nel territorio degli EAU:

1) La tassazione sul reddito delle persone fisiche è praticamente assente, mentre per le società è prevista una tassazione diretta fino al 55% per le aziende del settore petrolchimico e gas e fino al 20% per le filiali di Banche estere. La tassazione diretta sulle società, nelle aliquote richiamate, colpisce l'utile netto realizzato negli Emirati ma è limitata ai settori indicati;

2) l'IVA o VAT (Value added tax), introdotta nel 2020, è pari al 5%;

3) I dazi doganali sono pari al 5% (100% per tabacco e bevande alcoliche) e non devono più essere pagati se la merce viene riesportata in un altro Paese membro del GCC – Gulf Cooperation Council (Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Qatar, Kuwait, Bahrein, Oman);

4) In vari Emirati è presente una tassa sulla proprietà immobiliare calcolata sul canone di locazione percepito che oscilla fra il 5% e il 10%; l'imposta di registro è assente per il trasferimento di beni mobili mentre per gli immobili è pari al 4% e dovuta a metà fra venditore e compratore.

5) Per l'assunzione di manodopera straniera non è prevista contribuzione sociale, mentre per quella emiratina (o, più in generale se si assumono cittadini appartenenti ai Paesi del GCC), si richiede il versamento dei contributi ad un fondo pensione pari mediamente al 17,5%.

Negli EAU, inoltre, non sono previste tassazioni in merito a: Capital gain (imposta sui rendimenti finanziari); Dividendi; Trasferimento del reddito dalla filiale alla casa madre; Plusvalenze; Conferimenti; Ricchezza patrimoniale; Successione; CFC.

## CONVENZIONE CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI CON L'ITALIA

Il 5 Novembre del 1997 con legge di ratifica n. 309/1997, è entrata in vigore la convenzione firmata ad Abu Dhabi il 22 Gennaio del 1997 tra il Governo italiano e quello emiratino per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali.

In pratica è stato introdotto uno strumento di politica tributaria internazionale volto ad evitare che uno stesso soggetto sia sottoposto due volte a tassazione sul reddito (c.d., *ne bis in idem* tributario), tanto nel paese in cui il reddito è stato prodotto quanto nel paese di residenza del soggetto che lo ha prodotto che, in concreto, opera attraverso il meccanismo del credito d'imposta. Il principio di fondo è che un reddito viene tassato sulla base del regime fiscale vigente nel Paese in cui è stato realizzato. In caso di rimpatrio di tale ricchezza, l'imposta pagata negli Emirati per il reddito in esso prodotto, viene portato come credito nella dichiarazione dei redditi in Italia.

## DISCIPLINA DELLE CONTROLLED FOREIGN COMPANY (ART. 167 TUIR)

Nonostante la ratifica dell' Accordo sulle doppie imposizioni, data la bassa o quasi assente pressione fiscale, gli Emirati vengono considerati dall' Italia quale paese a fiscalità privilegiata e si applica, pertanto, l'art. **167 TUIR** sulla tassazione delle società controllate estere (cosiddette *Controlled Foreign Company- CFC*). Tale disposizione prevede che i redditi prodotti all'estero, nel nostro caso negli Emirati, dalla società controllata siano sottoposti a tassazione italiana a carico della controllante residente in Italia.

In sostanza, il reddito realizzato dalla società controllata residente in un "paradiso fiscale", viene imputato ai soci italiani "**per trasparenza**" in proporzione alle partecipazioni da essi detenuti e ciò al fine di evitare che le società accantonino materia imponibile in paesi a bassa fiscalità con lo

scopo di conseguire un risparmio fiscale. La normativa ha un'intento antielusivo e può essere disapplicata attraverso un interpello o un parere preventivo richiesto all' Agenzia delle Entrate da parte del soggetto controllante italiano che potrà dimostrare che la società estera controllata o collegato svolge effettivamente un'attività industriale o commerciale come sua principale attività nel mercato estero, impiegando attività, locali, attrezzature e personale propri e che, di conseguenza, l'insediamento all'estero non rappresenta una costruzione artificiosa volta a conseguire un'indebito vantaggio fiscale (cosiddette "*società di comodo*" o di "*puro artificio*").

## PRESENZA DELL'IMPRESA ITALIANA SUL TERRITORIO DEGLI EAU

A seconda delle proprie scelte aziendali e in base anche ai vari step di intergarzione nel mercato estero, un'azienda italiana può decidere di determinare la propria presenza all'estero secondo una delle seguenti forme:

1) **Ufficio di rappresentanza (*Representative Office*)**: Ha lo scopo di approcciare il mercato estero senza, tuttavia, la possibilità di svolgere attività di tipo commerciale o produttiva. Svolge attività di marketing, analisi di mercato, ricerca clienti/fornitori, raccolta di informazioni, promozione, informazione e rappresentanza dell'azienda italiana. Può essere molto utile per coordinare e controllare l'eventuale attività dell'agente o del distributore locale. Non produce reddito, non può emettere fattura, quindi non è tassabile. Genera solamente costi che sono deducibili per l'impresa italiana. Non possiede un'identità giuridica e tributaria distinta dalla casa madre e tutto ciò che essa realizza è direttamente ricollegabile alla casa madre stessa. Date le sue caratteristiche, l'Ufficio di rappresentanza è la forma di internazionalizzazione ad oggi più utilizzata in quanto è molto semplice ed

economica. Essa è, in genere, propedeutica ad un successivo e più articolato investimento nel mercato estero che può essere rappresentato dalla Succursale o dalla Filiale;

2) **Succursale (*Branch-Office*)**: rappresenta di fatto una stabile organizzazione all'estero, comunemente definita, ai sensi dell'art. 162 T.U.I.R., come "*una sede fissa di affari in cui l'impresa esercita in tutto o in parte la sua attività*".

E' un'evoluzione dell'Ufficio di rappresentanza. Svolge in modo continuativo attività analoga alla casa madre.

Da un punto di vista burocratico, operare con una *Branch*, presuppone la registrazione negli appositi registri ministeriali ed il conseguente rilascio, da parte del Dipartimento Economico dell'Emirato di riferimento, della **Licenza** (a seconda del tipo di attività svolta abbiamo vari tipi di licenza, ad es. commerciale, industriale, professionale, di servizi) che delinea esattamente l'attività imprenditoriale che potrà essere svolta. Infine è necessaria l'iscrizione presso la Camera di Commercio locale.

La succursale è dotata di una propria P.I., ed è quindi autonoma sul piano economico/commerciale e tributario ma non su quello legale.

Gli effetti economici attivi e passivi della succursale sono imputati nel Bilancio della casa madre. La succursale deve rispettare le regole del paese ospitante oltre a quelle di origine.

E' un centro autonomo di costi e ricavi, sottoposta dapprima alla tassazione del paese ospitante e, successivamente, per lo stesso reddito, anche in capo alla casa madre. Infatti, il Bilancio della *Branch* viene integrato in quello della Casa madre ed i possibili rischi di una doppia imposizione vengono scongiurati applicando il meccanismo del credito per imposta pagata all'estero, oppure optando per il regime della "*Branch exemption*" previsto dall'art. 168 ter T.U.I.R., che consente di tenere distinto il Bilancio della Casa madre da quello della Branch, redigendo un Bilancio consolidato e determinando la tassazione dei proventi della *Branch* esclusivamente nello



Stato in cui il reddito si è realizzato (EAU nel nostro caso).

3) **Filale (*Subsidiary*)**: è una società di diritto straniero (con sede, quindi all'estero), autonoma da un punto di vista giuridico (è dotata di personalità giuridica), ma controllata dalla Casa madre (capogruppo o Holding) in virtù di vincoli di azionariato. E' un soggetto autonomo anche sul piano fiscale e contabile e, ad essa si applica la tassazione della CFC ex art. 167 T.U.I.R.

Per operare con una Filiale, è necessario ottenere la relativa licenza e procedere, successivamente, alla registrazione presso il Registro di commercio locale.

La disciplina societaria degli EAU, contenuta nella **Commercial Companies Law** (Federal Law n. 8 del 1984 e successive modifiche), prevede cinque tipologie di società:

**Joint Liability Company**: equivalente alla S.n.c;

**Simple Commandite Company**: equivalente alla S.a.s.;

**Limited Liability Company**: equivalente alla S.r.l.;

**Public Joint Stock Companies**; equivalente alla S.p.A., cosiddette *aperte* che fanno cioè ricorso alla pubblica sottoscrizione (ad es quotandosi in Borsa);

**Private Joint Stock Companies**: equivalenti alle S.p.A., cosiddette *chiuse* che non fanno ricorso alla pubblica sottoscrizione.

### **COSTITUIRE UNA SOCIETA' NEGLI EMIRATI ARABI UNITI**

L'imprenditore che intenda costituire una società negli Emirati, deve scegliere se farlo:

1) *On-shore* o *Mainland*, cioè nel territorio generale dell'Emirato di riferimento (ad es. Dubai), in cui sono in vigore le leggi federali;

2) *Off-shore* o nelle *Free- Zone*, cioè in aree territorialmente circoscritte dell'Emirato in cui vigono regole autonome e diverse rispetto a quelle generali vigenti nel Mainland.

Le principali differenze risiedono nel fatto che nelle Free-zone abbiamo regole fiscali e burocratiche ancora più semplici e favorevoli rispetto a quelle vigenti a livello federale e in alcuni casi, come ad esempio per la Free-zone di Dubai International Financial Centre o di Abu Dhabi Global Market, anche un sistema giudiziario e normativo autonomo che tende a favorire le attività commerciali e finanziarie.

Le società delle Free-zone, tuttavia, possono compiere attività solamente all'interno della zona franca in cui risiedono e per svolgere attività commerciale al di fuori di essa, devono affidarsi ad un agente/distributore presente nel Mainland oppure costituire in detto territorio una Succursale (*Branch-Office*) o una Filiale (*Subsidiary*).

### **INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI E POSITIVE LIST SOLUTION**

Fino al 2020, per l'imprenditore straniero era possibile costituire una società negli Emirati detenendo il 100% del capitale sociale solamente nelle Free-zone. Di contro, gli investimenti in Mainland richiedevano la presenza al 51% del capitale di un socio locale. Questo aspetto che di fatto determinava il controllo da parte del socio emiratino sia in termini di distribuzione degli utili, sia in termini di controllo e direzione dell'attività imprenditoriale (che tuttavia poteva essere affievolito da accordi parasociali, cosiddetti side shareholder agreements), poteva costituire un forte limite agli investimenti diretti esteri negli Emirati. Per ovviare a queste restrizioni, gli Emirati approvarono la Legge federale n. 19/2018 sugli investimenti diretti esteri (IDE) che consentiva la completa titolarità straniera in società al di fuori delle zone franche con riferimento a determinate aree economiche da individuare con successivo decreto ministeriale.

Pertanto, in applicazione della Legge federale n. 19/2018, con la Positive List Solution n. 16/2020 il Governo emiratino ha emanato un elenco completo di 122 categorie di attività economiche in cui è possibile anche nel Mainland, costituire una società senza la necessaria presenza del socio

emiratino al 51% del capitale sociale con la conseguenza che la società potrà essere controllata al 100% da imprenditori stranieri e questo aspetto può essere un incentivo ulteriore per gli investimenti diretti esteri nel mercato degli Emirati. Il tutto fermo restando il rispetto del limite minimo di investimento previsto per il settore di riferimento. Fra i settori economici in cui è possibile la piena titolarità degli investimenti in favore del soggetto straniero troviamo: produzione agricola, manifatturiera, di giocattoli di articoli sportivi, produzione di mobili, di prodotti farmaceutici, di autobobili di attrezzature mediche e metalliche, servizi di ristorazione, hospitality, costruzione di edifici, assistenza e consulenza informatica e assistenza sanitaria.

## **IL CONTRATTO DI AGENZIA**

Le aziende che non intendono stabilire una propria presenza fisica sul territorio emiratino ma che ambiscono a commercializzare i loro prodotti trovano molto conveniente stipulare un contratto di agenzia con un distributore locale.

Il rapporto di agenzia è disciplinato dalla *Commercial Agency Law* (CAL) del 1981, successivamente modificata da altri interventi legislativi e ultimamente dalla federal Law n. 2/2010, nonché dal *Commercial Tansaction Law* del 1993 e dal Codice civile. Queste fonti normative disciplinano esclusivamente il contratto di agenzia registrato.

Il concetto di Agenzia Commerciale è molto ampio ed idoneo a ricomprendere sia il rapporto di agenzia, sia il rapporto di distribuzione e di *franchising*.

L'art. 1 della CAL, infatti, definisce il contratto di agenzia come un negozio giuridico in virtù del quale una persona fisica o giuridica, rappresentando gli interessi del produttore non residente (preponente), si impegna alla promozione e/o alla distribuzione dei prodotti all'interno del territorio degli EAU dietro pagamento di una provvigione/compenso.

L'attività di Agenzia può essere esercitata solamente da un cittadino

emiratino o da un'impresa partecipata interamente da cittadini emiratini che siano registrati nel Registro ministeriale degli agenti commerciali.

L'Agente deve essere titolare della licenza ad importare e distribuire i prodotti oggetto del contratto ed è opportuno verificare sempre l'area territoriale per la quale l'Agente ha ottenuto l'autorizzazione governativa per svolgere dette attività (es solo per le Free-zone, per un solo Emirato o per tutti e sette gli Emirati).

L' Agente avrà il potere di rappresentare il preponente.

Il contratto di agenzia, a pena di nullità, deve essere registrato (a cura dell'agente) presso il Ministero dell'Economia e del Commercio con indicazione specifica del singolo prodotto oggetto del rapporto; deve essere stipulato in forma scritta con sottoscrizioni autenticate da un notaio, tradotto in arabo e deve contenere le informazioni relative alle parti (preponente e agente/distributore), informazioni relative alla tipologia di rapporto da instaurare, la lista dei prodotti da promuovere/vendere nel territorio, durata del rapporto, indicazioni relative al marchio e alla denominazione del prodotto, territorio in cui deve avvenire la promozione commerciale, eventuali restrizioni al diritto di esclusiva.

Tutte le modifiche del contratto devono essere comunicate al Ministero entro 60 giorni per l'annotazione nell'apposito registro.

Il contratto di agenzia registrato, fa sorgere in favore dell'agente il diritto all'esclusiva nella distribuzione dello specifico prodotto nel territorio assegnatogli. L'area territoriale oggetto di esclusiva deve essere individuata con precisione e, con riferimento a tale area, l'agente potrà avvalersi di uno o più sub-agenti. In virtù del rapporto di esclusiva alla vendita/promozione del prodotto individuato, l'agente avrà diritto alla provvigione anche in caso di vendita diretta operata dal preponente con un *buyer* locale.

Ai sensi della CAL, il contratto di agenzia può essere a tempo determinato o indeterminato ma in entrambi i casi, il recesso, la risoluzione o il mancato rinnovo, sono efficaci dalla cancellazione del contratto dall'apposito registro ministeriale. In caso di cessazione del rapporto,

l'agente ha diritto alla buonuscita.

Il rapporto può essere risolto da parte del preponente per "giusta causa", pertanto, è opportuno prevedere nel contratto un'elenco dettagliato di eventi/comportamenti qualificati come giusta causa di risoluzione.

Ai sensi dell'art. 27 della CAL, eventuali dispute contrattuali sono rimesse in primo grado alla competenza di un apposito Comitato interno al Ministero dell'Economia e del Commercio ed in secondo grado alle corti locali. In entrambi i casi si applicherà la legge emiratina essendo la materia del contratto di agenzia registrato inderogabile dalle parti in punto di giurisdizione e di legge applicabile.

Abbiamo poi il contratto di agenzia non registrato che non prevede le caratteristiche, le formalità, le condizioni ed i forti poteri e garanzie previsti dal contratto registrato in favore dell'agente. Nel contratto non registrato, le parti possono scegliere liberamente la legge applicabile alle eventuali controversie nonché individuare l' Autorità giudiziaria o arbitrale competente a risolvere la relativa disputa. Tuttavia, a causa dell'assenza di garanzie e tutele, gli agenti locali difficilmente accettano di stipulare un contratto di agenzia non registrato optando nella stragrande maggioranza dei casi per un contratto registrato.