LUISS

Executive Programme
Doing Business in the Gulf

Formula Weekend
20 settembre 2019 – 7 marzo 2020 Roma

Obiettivi

Quest'edizione dell'Executive Programme della Luiss Business School "Doing Business in the Gulf", organizzato in collaborazione con la Luiss School of Law, nasce con l'obiettivo di formare operatori specializzati nell'internazionalizzazione - vista sotto molteplici prospettive - verso i Paesi del Golfo.

Il programma consente a manager e professionisti di apprendere sia gli aspetti giuridici e fiscali sia quelli di natura operativa. Al termine del programma, i partecipanti saranno quindi in grado di operare con competenza in contesti internazionali che differiscono in modo significativo dall'ambiente domestico.

Il corso include la trattazione di argomenti di vasto interesse e di importanza cruciale per l'accesso ai mercati esteri e in particolare ai mercati del Golfo.

Per quanto attiene alle materie prettamente giuridiche i quattro moduli sono interamente dedicati a esaminare nel dettaglio la company law emiratina, gli aspetti più rilevanti della fiscalità internazionale – aspetto centrale poiché gli Emirati Arabi sono un paese a fiscalità privilegiata – il diritto delle obbligazioni, il sistema giudiziario e le questioni di diritto internazionale privato.

Destinatari

Il corso è indirizzato a professionisti e consulenti che operano nei Paesi del Golfo (GCC) o che desiderano conoscerne in modo approfondito l'ambiente giuridico, socioeconomico e di business.

Programma e struttura

Il programma ha una durata complessiva di 6 mesi per un totale di 6 moduli organizzati in 12 week-end alterni.

Modulo 1

Come sviluppare opportunità di business all'estero: condizioni fondamentali, decisioni chiave, rischi:

- Le diverse modalità per andare all'estero
- Le fasi tipiche del processo di internazionalizzazione
- Gli assetti organizzativi per attuare con successo una strategia di internazionalizzazione
- Le procedure fondamentali per gestire attività in Paesi diversi
- L'impatto dell'espansione estera sui profili di rischio dell'impresa
- La predisposizione di un piano industriale per l'estero
- Focus UAE - Arabia Saudita - Oman

Modulo 2

Analisi e definizione del mercato target:

- La comprensione del quadro competitivo e dei mercati
- La comprensione dei modelli di comportamento del cliente o del consumatore
- Le caratteristiche socio - culturali ed economiche della domanda nei Paesi del Golfo
- Focus su specifici mercati nei Paesi del Golfo
  - Costruzioni – Turismo – Renewable Energy – Medicale
  - Comparto moda, abbigliamento e accessori – Mobili e arredi – Food&beverages – Trattamento dei rifiuti – Meccanica – Ceramica, Manifatturiero

Modulo 3

Costituzione di una business entity in UAE, Arabia Saudita e Oman:

- La company law emiratina dopo la recente modifica introdotta con la Legge n. 2/2015
- Sopravvivenza della regola 51/49
- Il silent partner
- Validità ed enforcement nelle Corti dei side agreements
- Branch e representative office
- La principale forma di organizzazione per i foreign investors: la LLC
- Protezione del socio di minoranza nella LLC emiratina. Focus su:
  - creditori particolari del socio
  - esclusione del socio
  - responsabilità del manager di una LLC
  - la FZCO
  - specificità delle società costituite nelle free zones
  - la cessione di quote
  - lo stato di insolvenza
  - cenni sul diritto della crisi d'impresa
- Free zones di Dubai, un modello di politica di attrazione degli investimenti stranieri: focus sulle principali free zones di Dubai: JAFZA, Dubai Airport, DMMC e DIFC
- Le company law in Arabia Saudita:
- Società in nome collettivo
- Società in accomandita semplice
- Joint Venture
- Società in accomandita per Azioni
- Società a responsabilità limitata (LLC)
- Società a capitale variabile
- Società cooperative (Società per azioni)
- Le company law in Oman
- Società a responsabilità limitata (LLC)
- Società per azioni
- Branch
- Agenzia Commerciale
- Ufficio di rappresentanza Commerciale
- Cenni sul diritto della crisi di impresa nei tre Paesi

Modulo 4

- Operare nei Paesi del Golfo: elementi di fiscalità internazionale, CFC, esterovestizione
- Aspetti fiscali dell'internazionalizzazione verso i Paesi del Golfo
- Branch – branch exemption
- Società controllata o subsidiary
- Residenza ed esterovestizione
- Disciplina CFC
- Gestione diretta: partecipazioni personali e ufficio partecipate estere
- Società holding
- Convenzione tra il Governo della Repubblica Italiana ed il Governo UAE, KSA e Oman per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire le evasioni fiscali

Modulo 5

Negoziazione, drafting, esecuzione ed enforcement nelle Corti dei contratti internazionali con soggetti residenti nei Paesi del Golfo, domestici e conclusi tra parti appartenenti a Paesi diversi (contratti internazionali):

- Tutela della proprietà intellettuale
- La negoziazione di un contratto nell'area del Golfo. Focus su:
  - il metodo integrativo e la negoziazione dispositiva
- Disamina della UAE Agency Law
- Tecniche di redazione del contratto di agenzia registrato e del contratto di distribuzione internazionale
- Il contratto di joint venture negli EAU. Focus: il contratto di franchising
- Il contratto di licenza di tecnologia
- Settlement of disputes nel diritto locale emiratino
- Il diritto delle obbligazioni emiratino
- Enforcement dei contratti internazionali nelle Corti locali emiratine
- Tutela della proprietà industriale nella internazionalizzazione dei Paesi del Golfo (marchi, brevetti e modelli)
- I contratti di collaborazione tra imprese del diritto italiano e UE (consorzi, reti, GEIE ecc...)
- Accordo Cooperazione Industriale Economica Finanziaria e Tecnica tra Italia e Arabia Saudita

Modulo 6

I profili economici e finanziari di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo:

- I metodi di valutazione della convenienza economica di una strategia di internazionalizzazione
- Questioni critiche e soluzioni per la valutazione economica di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo
- L'analisi dei rischi di una strategia di internazionalizzazione nei Paesi del Golfo
- Le azioni di mitigazione dei rischi
- Possibili strategie finanziarie per l'espansione nei Paesi del Golfo

Direzione Scientifica e Faculty

La Faculty del Corso è composta da docenti della Luiss Guido Carli, da esperti di prestigiose istituzioni e imprese italiane e straniere, da professionisti con una consolidata esperienza e conoscenza del mondo islamico che operano nei Paesi del Golfo.

Direttore Scientifico

Gian Domenico Mosco, Ordinario di Diritto commerciale presso il Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli - Direttore del centro di ricerca Luiss Dream

Comitato Scientifico

Paolo Boccardelli, Ordinario di Strategia aziendale nel Dipartimento Impresa e Management Luiss Guido Carli, Direttore Luiss Business School

Matteo Caroli, Ordinario di Gestione delle imprese internazionali – Dipartimento d'Impresa e Management Luiss Guido Carli, Associate Dean for Executive Education Luiss Business School

Gian Domenico Mosco, Ordinario di Diritto commerciale nel Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli – Direttore del Programme

Enzo Peruffo, Head of Executive Education Open, Luiss Business School

S.E. Omar Obaid Alshamsi, Ambasciatore degli EAU in Italia

Luca Ferrari, Ambasciatore d'Italia in Arabia Saudita

Federica Favi, Ambasciatore d'Italia in Oman

Liborio Stellino, Ambasciatore d'Italia in EAU

Faculty

Faisal Abbas, Editor in Chief, Arab News

Nadir Alkoraya, Executive Vice President, Riyad Bank

Saud Almashari, Secretary General, Council of Saudi Chambers

Nejoud Almulaik, Director FintechSaud

Leonardo Blanda, Responsabile Regionale Salini Impregilo Area Mena e Nord Europa

Gianpaolo Bruno, ICE Dubai- Oman-Pakistan

Matteo Caroli, Ordinario di Gestione delle imprese internazionali nel Dipartimento di impresa e Management della Luiss Guido Carli e Associate Dean for Executive Education, Luiss Business School

Giuseppe Cavallaro, Coordinatore Didattico, Luiss Guido Carli

Francesco Ciaccia, Direzione Relazioni Internazionali Eni

Daniele Corbino, Regional Busineess Manager Intesa San Paolo

Tommaso D'Errico, Consigliere Ministero del Patrimonio e della Cultura – Sultanato Oman

Pasquale della Penna, CEO Harwal Group e Presidente Italian Business Council Dubai e Emirati

Maria Beatrice Deli, Segretario Generale della International Chamber of Commerce

Massimo Falcioni, Chief Executive Officer at Etihad Credit Insurance

Marco Ferioli, Responsabile Medio Oriente e North Africa di Sace

Mauro Finiguerra, Dottore Commercialista, Studio Finiguerra

Davina Mamprin, Sustainability, Identity and Corporate Communication Saipem

Mauro Marzocchi, Segretario Generale Camera di Commercio degli Emirati Arabi Uniti

Giuseppe Melis, Professore Ordinario di Diritto Tributario presso il Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli

Prof. Gian Domenico Mosco, Ordinario di Diritto commerciale nel Dipartimento di Giurisprudenza della Luiss Guido Carli – Direttore del Corso

Thomas Paoletti, Studio Legale Paoletti UAE

Federica Pocek, Relationship Manager - UAE and MENA Region International Relations

Raffaele Oriani, Ordinario di Finanza Aziendale nel Dipartimento di Impresa e Management della Università Luiss Guido Carli e Associate Dean for Master Programmes, Luiss Business School

Giovanni Rocca, Senior Vice President International Business Development FS International

Leonardo Romei, Vice Dean of Academic Affairs, Jeddah College of Advertising, University of Business and Technology

Irfan Said, Corporate Finance & Investment Banking Head, Samba Capital

Saud Saleh Al Sarhan, Secretary General, King Faisal Center for Research and Islamic Studies

Riccardo Sensi, MD & Partner presso Gianni Origoni & Partners UAE

Andrea Sganzerla, Sganzerla Law firm

John Shehata, PWC TLS Legal Associate Partners

Alessandra Zingales, Studio Curtis, Mallet Prevost, Colt & Mosle LLP

Marco Zucco, Legal Consultant, Partner Baitulhikma Law Firm in UAE

Executive Education Experience

L'offerta formativa Executive Education della Luiss Business School, sebbene comprenda diversi programmi che assolvono a molteplici obiettivi formativi, si caratterizza per un approccio metodologico fortemente interattivo ed esperienziale che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale.

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona, con l'obiettivo di ampliarne il network, e promuoverne lo sviluppo professionale e personale, fornendo strumenti immediatamente applicabili nel proprio contesto organizzativo per coglierne in maniera efficace le sfide. Ad ogni percorso di apprendimento sono associati attività e servizi che si sviluppano, prima, durante e dopo la fase di aula.

Metodologia Didattica

Education Advisory
Prima dell'inizio del programma i partecipanti avranno l'opportunità di discutere le proprie esigenze e aspettative personali con il proprio coordinatore, che supporterà il candidato nella costruzione di un percorso di apprendimento personalizzato e in linea con i principali trend di employability.

Networking Activities

Sviluppo professionale e networking
I partecipanti saranno coinvolti negli eventi di Networking dedicati all'Executive Education. Conferenze, Seminari e Net-working Cafè daranno l'opportunità di coltivare relazioni utili per il proprio percorso professionale e di attivare un processo spontaneo di trasferimento reciproco di conoscenze, esperienze e best practice.

L4T - Leader

Leader for Executive
Incontri con leader, top manager ed esponenti del mondo aziendale, fortemente orientati all'operatività e alla gestione pratica delle dinamiche aziendali, durante i quali sarà possibile condividere best practice, attingendo dalla loro esperienza.

Iscrizione

Quota d'iscrizione

Il costo del programma è EUR 9.000 + IVA 22%. La quota comprende il materiale didattico e l'accesso alle strutture. È possibile acquistare i moduli singolarmente.

Singoli moduli

- 1° Modulo – eur 2.500,00 + iva 22%
- 2° Modulo – eur 2.500,00 + iva 22%
- 3° Modulo – eur 2.500,00 + iva 22%
- 4° Modulo – eur 2.500,00 + iva 22%
- 5° Modulo – eur 2.500,00 + iva 22%
- 6° Modulo – eur 2.500,00 + iva 22%

Pacchetti

L'acquisto a pacchetti dei moduli è così articolato:

- 2 Moduli: eur 4.500,00 + iva 22%
- 3 Moduli: eur 6.000,00 + iva 22%
- 4 Moduli: eur 8.500,00 + iva 22%

Agevolazioni finanziari

La Luiss Business School offre la possibilità di usufruire delle seguenti agevolazioni finanziarie:

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%
- Le società che faranno iscrizioni multiple allo stesso corso potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%
- Per le richieste di iscrizione pervenute alla Segreteria corsi almeno 30 giorni prima della data di inizio del corso si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%

Le riduzioni elencate non sono cumulabili con altre riduzioni o borse di studio previste nelle offerte dei percorsi.

Documentazione richiesta

Per iscriversi è necessario compilare il Modulo di Iscrizione e inviarlo a:
executive@luiss.it allegando il proprio curriculum vitae.

Contatti

Luiss Business School
Via Nomentana 216 – 00162 Roma
T. (+39) 06 85 22 5689
executive@luiss.it
www.businessschool.luiss.it

Modalità di Recesso

Il candidato potrà recedere dal contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata a: Luiss Business School - Divisione Luiss Guido Carli - Via Nomentana 216 – 00162 Roma.

È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso. In tali casi Luiss Business School provvederà a restituire l'importo della quota versata per cui sia eventualmente dovuto il rimborso ai sensi di quanto previsto dai precedenti periodi entro i 60 giorni successivi alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso.

In aggiunta al diritto di recesso previsto nel precedente capoverso, in caso di sottoscrizione del contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del d.lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla sua conclusione.

Per esercitare tale diritto, il candidato è tenuto a far pervenire, entro il medesimo termine, alla Luiss Business School - Divisione Luiss Guido Carli – Via Nomentana 216 – 00162 Roma – a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal contratto. A tal fine il recedente potrà utilizzare il modulo tipo, non obbligatorio, di recesso allegato alla presente Brochure.

In caso di recesso validamente esercitato, Luiss Business School provvederà a rimborsare al candidato la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso.

LUISS

Digitally signed by LO STORTO GIOVANNI
C=IT
O=LUISS GUIDO CARLI