

L'attrattività delle zone economiche speciali per l'internazionalizzazione delle imprese

Clara Benevolo*, Steven Hansen†, Riccardo Spinelli‡

Sommario: 1. Le zone economiche speciali (SEZ): caratteri e tipologie - 2. La diffusione delle SEZ nel mondo - 3. Le SEZ negli Emirati Arabi Uniti - 4. Conclusioni - Bibliografia.

Abstract

The paper presents the different types of Special Economic Zones (SEZs), defining their specificities and their role in encouraging and favouring the localization of foreign companies. The goal is twofold. Firstly, to understand the characteristics and purposes of the SEZs, as they emerge from the international literature. Secondly, to verify with a field study the real attractiveness and convenience of some specific areas for foreign companies, especially Italian ones.

The study focuses on the Emirate of Dubai and analyses how to operate in that country. The benefits that push companies to establish a presence in Dubai territory are introduced, comparing the advantages and limitations of the local SEZs (called "free zones") with those of the rest of the national territory ("mainland"). To this end, together with the scientific literature, extensive governmental documentation was explored; the information was also integrated with the outcomes of some interviews with Italian managers and professionals (accountants, consultants, and lawyers), carried out in Dubai at the end of 2021.

The many SEZs in Dubai are confirmed to offer significant advantages and important simplifications in business start-up and company incorporation procedures; however, they also present significant problems and pitfalls that should be considered by companies when evaluating the possibility to start a business in these areas. Hence the need to carry out an ex-ante assessment of the opportunities offered by the SEZs with the help, where possible, of

* **Clara Benevolo**, professore associato di Economia e gestione delle imprese presso il DIEC-Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Genova; e-mail: clara.benevolo@economia.unige.it.

† **Steven Hansen**, laureato magistrale in Management presso l'Università degli Studi di Genova, junior logistic controller presso Haier Europe.

‡ **Riccardo Spinelli**, professore associato di Economia e gestione delle imprese presso il DIEC-Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Genova; e-mail: riccardo.spinelli@economia.unige.it.

DOI: 10.15167/1824-3576/IPEJM2022.1.1463.

local professionals that can support leveraging the experiences of other businesses already established in those areas.

Finally, some insights are also provided about the evolving trends that SEZs are experiencing worldwide.

Key words: zona franca, zona economica speciale, Emirati Arabi Uniti

1. Le zone economiche speciali: caratteri e tipologie

Con i termini zona franca o free zone o zona extra-doganale si indica generalmente un territorio doganale separato (parte di uno Stato o di una città) nel quale le merci ivi depositate o commercializzate godono di esenzioni e agevolazioni di carattere doganale e fiscale. Le zone franche esistono da decenni, sia nei Paesi sviluppati sia in quelli in via di sviluppo o emergenti; l'uso della locuzione zone economiche speciali (Special Economic Zones – SEZ) è invece relativamente recente e comprende diverse varianti delle zone franche tradizionali nelle quali, oltre all'esenzione dai dazi doganali e dalle imposte, vengono offerti alle imprese anche incentivi fiscali, normative favorevoli per la loro localizzazione e l'ottenimento di permessi o licenze, minori vincoli sulla normativa sul lavoro, nonché molteplici semplificazioni e agevolazioni amministrative.

La World Bank definisce le SEZ come *“geographically delimited areas administered by a single body, offering certain incentives (generally duty-free importing and streamlined customs procedures, for instance) to businesses which physically locate within the zone”* (Akinci & Crittle, 2008, p. 2). Più recentemente, l'Unctad le definisce come *“geographically delimited areas within which governments facilitate industrial activity through fiscal and regulatory incentives and infrastructure support”* (Unctad, 2019, p. 128).

Le SEZ sono quindi aree geografiche definite, presenti all'interno di un Paese, nelle quali l'attività commerciale è soggetta a regole diverse da quelle prevalenti nel resto del territorio nazionale. Queste regole possono riguardare le condizioni di investimento, il commercio di beni e servizi, le procedure e condizioni doganali, le imposte, la normativa fiscale, ecc. (Farole, 2011a).

Il termine "special economic zones-SEZ", secondo l'accezione Unctad, vuole essere più inclusivo rispetto a quello di "free zones-FZ" che, secondo alcuni, non riflette più l'ampia varietà di tipologie e fattispecie che, nel mondo, i diversi Paesi hanno implementato con l'obiettivo generale di promuovere la crescita economica e attrarre investimenti diretti esteri. Non esistendo né una normativa sovranazionale né standard comuni, ogni Paese nomina e norma tali aree sulla base dei propri obiettivi e finalità. È pertanto diffuso, e spesso fonte di incertezza e confusione, l'uso di molteplici locuzioni diverse, quali "free zones", "commercial free zones", "export processing zones", "economic zones", "free trade zones", "freeports", ecc., sia a livello internazionale sia di singolo Paese. Ulteriori espressioni vengono utilizzate con

riferimento ai settori orientati alla tecnologia e a nuove specializzazioni (quali turismo, sicurezza, e salute), per le quali si parla di high-tech parks, science parks, science and technology zones, tourism development zones, green zones, safe zones, ecc. (Bost, 2019).

Significativa, a questo proposito, è la posizione della World Free Zones Organization (World FZO), un'organizzazione internazionale operativa dal 2014 a Dubai e che raggruppa i responsabili di alcune fra le principali SEZ del mondo. Tale organizzazione adotta abitualmente il termine "free zone", dandone la seguente accezione: *"an area designated by one or more government(s) where economic activities - whether production or trade, physical or virtual with respect to goods, services or both - are permitted and relieved (totally or partially) from customs duties, taxes, fees or regulatory requirements that would otherwise apply"* (World FZO, 2020, p. 23).

Anche a livello Paese, le locuzioni usate sono molteplici: Customs Free Zone (Corea del Sud), Special Economic Zone (Cina, India, Giordania), Zona Procesadoras para la Exportación or Export Processing Zone (Panama), Zona de Processamento de Exportação or Export Processing Zone (Brasile), Qualifying Industrial Zone (Egitto, Giordania), Zona Económica Especial de Exportación (Colombia), Foreign Trade Zone (Stati Uniti), General Industrial Zone (Tailandia), ecc. Lo studio di queste fattispecie mostra che sono sostanzialmente riconducibili all'ampio concetto di zona economica speciale (World FZO, 2015) ovvero aree geograficamente delimitate, dotate di una gestione e amministrazione unitaria, nelle quali benefici doganali e procedure semplificate sono offerte alle imprese fisicamente localizzate all'interno dell'area stessa (Akinci & Crittle, 2008; Farole & Akinci, 2011; Shayah & Qifeng, 2015).

Anche la nuova locuzione SEZ può tuttavia essere ambigua. In origine, infatti, essa è stata utilizzata per indicare un tipo particolare di zona franca, caratterizzata da dimensioni molto grandi (centinaia di km²) e istituita, in particolare, in Cina, India e Russia nell'ambito del processo di liberalizzazione economica e di apertura del mercato avviato da questi Paesi. Occorre quindi essere consapevoli del fatto che, ancora oggi, le SEZ non hanno una definizione universalmente accettata e il termine può avere significati diversi: può indicare un modello di zona franca doganale in senso stretto oppure, secondo la già richiamata accezione proposta dall'Unctad (Unctad, 2019), tutte le tipologie di aree, delimitate territorialmente, che offrono agli investitori molteplici tipi di incentivi economici e fiscali e un regime doganale e normativo agevolato.

Questo "disordine terminologico" può essere ricondotto a tre gruppi di motivazioni (Bost, 2019). Innanzitutto, rileva il fatto che i diversi Paesi usano una terminologia non omogenea né univoca. Ne è esempio l'Emirato di Dubai che adotta sempre il termine di "free zone" anche se le agevolazioni e i benefici riconosciuti sono diversi da un'area all'altra e non sono solo di natura doganale. Secondariamente, va considerata la volontà, da parte di molti Paesi, di distinguersi dagli altri proponendo locuzioni nuove anche per promuovere più efficacemente le proprie realtà locali. Infine, si può individuare l'intento nazionale di proporre le SEZ come uno strumento di politica economica più moderno, meglio rispondente alle

esigenze delle imprese e alla complessità economica, rispetto alle più tradizionali zone franche doganali, presenti soprattutto in aree portuali o cittadine.

In questo contributo utilizziamo genericamente la locuzione “zona economica speciale” (SEZ) per racchiudere l'ampia gamma di moderne zone franche presenti in tutto il mondo. Per conoscere meglio le tipologie di SEZ esistenti, proponiamo alcune classificazioni suggerite da organismi internazionali, ricordando sempre che si tratta di tentativi di ricondurre ad unicità definitoria e classificatoria le diverse esperienze nazionali o macroregionali.

Secondo diversi studiosi e organismi internazionali, tra i quali la World Bank, l'Oecd e l'Unctad, è possibile identificare le seguenti tipologie di zone economiche speciali: Free Trade Zones (FTZ), Export Processing Zones (EPZ), Enterprise zones (EZ), Freeports (FP) e Specialized Zones (SZ) (Akinci & Crittle, 2008; Zeng, 2010; Oecd, 2017).

Le prime due tipologie rientrano nel grande insieme delle zone franche, ovvero territori doganali separati nei quali le imprese autorizzate sono esenti da parte della normativa applicabile nel Paese ospitante, in particolare per quanto riguarda il regime doganale e i conseguenti oneri. Il loro scopo principale è incentivare l'esportazione della maggiore parte della produzione realizzata al loro interno. Le Free Trade Zones (FTZ) (o commercial free zones) sono aree delimitate di libero scambio, spesso localizzate presso porti e aeroporti. Offrono esenzioni totali o parziali sui dazi doganali all'import e all'export dei beni che vengono riesportati, nonché strutture per lo stoccaggio, la distribuzione e la logistica per operazioni di commercio, transshipment e ri-esportazione (Akinci & Crittle, 2008). I vantaggi delle FTZ sono principalmente di natura doganale mentre nelle SEZ, come abbiamo visto, vengono offerte anche agevolazioni di tipo normativo, fiscale e finanziario, nonché incentivi all'investimento e servizi alle imprese. Inoltre, le FTZ hanno una regolamentazione più semplice e non mirano ad attrarre capitali o tecnologia dall'estero.

Il secondo tipo di zone franche, le Export Processing Zone (EPZ) sono invece aree industriali presenti principalmente all'interno dei Paesi in via di sviluppo o emergenti. Offrono incentivi e un ambiente privo di barriere, atto a promuovere la crescita economica attirando investimenti stranieri per una produzione destinata all'esportazione. Le EPZ sono specializzate nella manifattura (tessile e abbigliamento, calzature, articoli sportivi, elettronica di consumo, componenti industriali, ecc.) e, sempre più spesso, nella fornitura di servizi erogabili a distanza attraverso le reti di comunicazione digitali (call center, servizi finanziari, elaborazione digitale dei dati, ecc.). La loro particolarità consiste nell'esportazione, senza oneri doganali, della quasi totalità (di solito tra l'80% e il 100%) dei prodotti realizzati all'interno dell'area, secondo regole stabilite dal codice degli investimenti del Paese in cui hanno sede (Oecd, 2017). Per evitare forme di distorsione della concorrenza, il trasferimento al mercato interno dei prodotti realizzati nelle EPZ comporta, per le imprese importatrici, il pagamento di dazi doganali equivalenti a quelli che avrebbero dovuto pagare per l'importazione diretta dall'estero dei medesimi prodotti. Nell'ambito delle EPZ, pertanto, la produzione e l'esportazione

verso l'estero sono agevolate e incentivate, mentre la commercializzazione all'interno del Paese in cui è presente l'EPZ deve sottostare alla normativa e agli oneri doganali normalmente previsti.

Le Enterprise Zones (EZ) sono aree che hanno lo scopo di rivitalizzare o sviluppare aree urbane o rurali attraverso la concessione di incentivi fiscali e sovvenzioni finanziarie.

I Freeports (FP) sono invece porti franchi che offrono agevolazioni o esenzioni sui dazi doganali all'import e all'export, strutture di stoccaggio e distribuzione in aree molto vaste. Possono comprendere il territorio di intere regioni, le popolazioni che vi abitano e lavorano e tutte le attività economiche che vi si svolgono. Inoltre, possono contenere, o persino sovrapporsi, a entità politiche e amministrative. In genere, accolgono tutti i tipi di attività, comprese il turismo e le vendite al dettaglio; permettono la residenza in loco e forniscono una serie molto ampia di incentivi e benefici.

Infine, le Specialized Zones (SZ) o specialized industrial zones o investment zones sono aree all'interno delle quali le agevolazioni sono riservate a settori specifici, per lo sviluppo dei quali vengono realizzate infrastrutture e servizi ad hoc. Comprendono ad esempio parchi scientifici/tecnologici, zone petrolchimiche, parchi logistici, zone aeroportuali, ecc.

Come abbiamo accennato, in ambito internazionale, al di fuori dello stringente quadro definitorio adottato dall'Unctad, si parla talvolta di zone economiche speciali anche per indicare altre tipologie di aree, istituite anch'esse con obiettivi di sviluppo economico e soggette a normative speciali ma che, non avendo uno specifico regime doganale e un quadro normativo distinto dal resto del territorio nazionale, non rientrano nella definizione di SEZ adottata dall'Unctad (Akinci & Crittle, 2008; Farole, 2011a, Unctad, 2019). Si tratta in particolare delle seguenti tipologie di aree:

- Industrial Parks (IP): aree che si trovano in agglomerati urbani, orientate alla manifattura e ai servizi avanzati, divise in lotti sulla base di un piano di sviluppo che comprende infrastrutture, trasporti, utilities, con o senza unità produttive; generalmente non offrono un regime normativo speciale.
- Eco-Industrial Parks (EIP): comunità di imprese manifatturiere e di servizi che lavorano per realizzare performance migliori dal punto di vista non solo economico ma anche ambientale, collaborando nella gestione di attività quali l'approvvigionamento energetico, il ciclo delle acque, la riduzione dei rifiuti, ecc.¹ (Côté & Cohen-Rosenthal, 1998; Tudor et al., 2007).
- Technology Parks (TP): enti gestiti da soggetti specializzati il cui scopo è promuovere la cultura dell'innovazione e la competitività delle imprese associate e delle istituzioni coinvolte. Incentivano i flussi di conoscenza tra università, centri di ricerca, aziende e mercati, facilitando la nascita e la crescita di imprese innovative, in particolare attraverso processi di incubazione e supporto agli spin-off (Vijayabaskar & Babu, 2016).

¹ Sul tema si rinvia a: <https://www.unido.org/our-focus/safeguarding-environment-resource-efficient-and-low-carbon-industrial-production/eco-industrial-parks>.

- Innovation Districts (ID): spesso sviluppati nelle aree urbane, possono essere definiti come un ecosistema di innovazione top-down, costruito in base a modelli multidimensionali tesi a rafforzare la competitività e la resilienza delle aree interessate (Leon, 2008; Clark et al., 2010).

L'abbondanza di termini utilizzati a livello internazionale rende difficile ai potenziali investitori individuare le specificità delle diverse zone e confrontare le opportunità offerte a livello locale. Anche le informazioni ufficiali, che le autorità che gestiscono tali aree riportano sui loro siti web, sono spesso poco dettagliate e presentano le opportunità e le facilitazioni offerte alle imprese che si stabiliscono nell'area in termini molto generali. È per tale motivo che, per la predisposizione del presente paper, abbiamo ritenuto opportuno realizzare una serie di interviste con operatori italiani attivi all'interno di SEZ, in particolare a Dubai, che ci hanno permesso di meglio orientarci in questo quadro di estrema variabilità terminologica e regolamentare.

In conclusione a questa parte introduttiva del lavoro, è opportuno richiamare le finalità di politica economica e industriale sottese alla creazione di una SEZ: tra di esse ricordiamo la crescita economica del Paese, l'attrazione di investimenti diretti esteri, la costruzione di capacità produttiva, la diversificazione dell'economia, il miglioramento della competitività dell'industria locale, lo sviluppo del commercio internazionale, la sperimentazione su scala circoscritta di specifiche politiche industriali (Akinci & Crittle, 2008; Wang, 2013; Zeng, 2015; Unctad, 2019; World FZO, 2020).

A partire dalla metà degli anni Ottanta, la nascita e lo sviluppo delle SEZ è stato sostenuto dalle strategie di sviluppo export-oriented di molti Paesi, specialmente asiatici; tale processo è culminato con la globalizzazione dell'economia mondiale e non ha subito battute di arresto neppure durante le diverse crisi economiche degli ultimi decenni.

Nei Paesi in via di sviluppo, le SEZ sono state create soprattutto per sostenere lo sviluppo economico generale attirando investitori stranieri e sono quindi state normalmente localizzate nelle regioni con il più alto potenziale di investimento (di solito le più avanzate economicamente); progetti e politiche "pilota", in relazione ad esempio alla realizzazione di infrastrutture o allo sviluppo del capitale umano e del quadro istituzionale, sono stati sperimentati in aree limitate, superando così l'impossibilità di realizzarli nell'intero territorio nazionale (Farole, 2011b). Sviluppando queste risorse all'interno di un'area delimitata, tali Paesi, spesso caratterizzati da una governance relativamente debole, hanno potuto avviare processi di industrializzazione e di sviluppo e superare le carenze interne in termini di disponibilità di risorse umane e finanziarie. Inoltre, la creazione di SEZ "di successo" ha permesso anche di mandare un segnale importante a livello internazionale, dimostrando la volontà del Paese di aprirsi al business e di costruire un ambiente attraente per gli investimenti esteri.

Nei Paesi economicamente sviluppati, invece, le SEZ sono state concepite più frequentemente come uno strumento di politica economica regionale e sono state pertanto localizzate in regioni con specifiche problematiche o condizioni di arretratezza (Kuznetsov & Kuznetsova, 2019).

In generale, i benefici attesi dai Paesi che istituiscono le SEZ possono essere distinti in quelli di tipo diretto e indiretto. I benefici diretti includono la crescita degli investimenti diretti esteri, la creazione di posti di lavoro e la generazione di reddito, la crescita e la diversificazione della produzione industriale e delle esportazioni, le entrate in valuta estera e il miglioramento della bilancia commerciale. I benefici indiretti, più difficili da definire e misurare, rivestono tuttavia un ruolo cruciale e comprendono lo sviluppo del business con clienti e fornitori oltre i confini della zona, i possibili moltiplicatori dell'occupazione indiretta, la crescita di ricchezza e di occupazione indotta nel resto del Paese.

I benefici derivanti dall'istituzione delle SEZ devono naturalmente essere confrontati con l'impegno economico e finanziario legato alla loro operatività e con i possibili effetti distorsivi che la loro presenza genera. Tale impegno è normalmente percepito come limitato e sostenibile, soprattutto se comparato con quanto necessario per dotare l'intero Paese di analoghe infrastrutture e servizi (Unctad, 2019). Il principale onere che il Paese deve sostenere è rappresentato dagli incentivi concessi e dai conseguenti mancati introiti fiscali e tributari. I costi iniziali possono comunque essere limitati alle concessioni e investimenti infrastrutturali di base relativi alla zona delimitata. I restanti oneri possono essere esternalizzati alla società incaricata dello sviluppo dell'area (generalmente privata o pubblico-privata) che li coprirà nel tempo attraverso gli introiti derivanti dai nuovi insediamenti.

In una logica temporale, i benefici immediati di una SEZ, come l'occupazione, i flussi di capitale e i flussi di tecnologia sono spesso modesti e se si considerano i costi di sviluppo delle infrastrutture, le mancate entrate doganali, i sussidi e gli incentivi, ecc., i benefici reali netti possono anche essere negativi (Jayanthakumaran, 2003; Cirera e Lakshman, 2017; Alkon, 2018). Tuttavia, le SEZ possono agire come un importante catalizzatore per attivare effetti positivi più ampi e pervasivi per l'intera economia, anche se sono necessarie pianificazione e adeguate politiche di attuazione (Farole e Moberg, 2017). È attraverso questi meccanismi che maturano i benefici a lungo termine delle SEZ e, in generale, della presenza in loco di imprese multinazionali (García et al., 2013; Moberg, 2015).

I potenziali benefici a lungo termine delle SEZ derivano anche dai trasferimenti di conoscenza tra le aziende straniere presenti nella SEZ e le aziende locali, nonché dalla mobilità del lavoro. Gli investitori stranieri nelle SEZ, infatti, adottano normalmente tecnologie e processi più avanzati rispetto a quanto presente nel contesto locale e hanno quindi necessità di formare il proprio personale per sviluppare le competenze necessarie. Se il personale formato si trasferisce, successivamente, al di fuori della zona per lavorare in imprese domestiche o per creare nuove attività, le conoscenze acquisite potranno essere condivise con altre imprese e, in senso lato, con l'intera economia del Paese.

Possiamo quindi concludere dicendo che l'attrazione delle multinazionali, attraverso IDE o altre modalità di presenza locale, è diventata una componente chiave della politica economica e industriale nella maggior parte dei Paesi, in modo particolare per quelli in via di sviluppo ed emergenti (Lall e Narula, 2004). Le multinazionali vengono viste come un'opportunità per rompere il circolo vizioso del sottosviluppo, caratterizzato da bassi tassi di risparmio e investimento e da metodi e tecnologie di produzione inefficienti (Narula, 2014). Come già affermato, le multinazionali sono invece in grado di contribuire con risorse finanziarie e, soprattutto, con tecnologia, know-how manageriale e inserimento nelle global value chain (Unctad, 2013; Narula e Pineli, 2016; 2019); possono inoltre contribuire a migliorare la produttività, in particolare grazie a forme di conoscenza e competenze proprietarie (brevetti, know-how, ecc.) (Barrios et al., 2006). L'attrazione degli IDE è quindi concepita come un mezzo per avviare e accelerare la crescita economica o la diversificazione produttiva; emblematico, in questi termini, è il caso degli Emirati Arabi Uniti, che verrà richiamato più avanti nel paper.

2. La diffusione delle SEZ nel mondo

Ad oggi in quasi ogni Paese del mondo, soprattutto in quelli in via di sviluppo ed emergenti, sono presenti zone economiche speciali; tuttavia il loro censimento non è agevole, soprattutto a causa della varietà di tipologie e di terminologie adottate (ILO, 2007; Bost, 2010; 2016). L'UCNTAD ha proposto una mappatura mondiale delle SEZ sulla base della propria definizione (sopra riportata) e adottando quindi tre criteri definitori: l'area geografica delimitata, il regime normativo distinto dal resto dell'economia del Paese e il supporto infrastrutturale (Unctad, 2019). Nel 2019, sono state in tal modo individuate 5.383 SEZ in 147 Paesi, più di 1.000 delle quali create a partire dal 2014. In termini di distribuzione geografica, l'Asia ospita il maggior numero di SEZ (75% sul totale globale) e il 63% di quelle asiatiche si trova in Cina (Unctad, 2019). Sul totale delle SEZ censite, quasi 3.000 rientrano nel concetto di free zone, pari a più del 40% del totale mondiale delle SEZ nel 2019 (Bost, 2019).

Nel prosieguo, proponiamo una sintetica panoramica della diffusione delle SEZ nelle principali aree del mondo.

Le SEZ nell'Unione Europea

In Europa, le SEZ sono un centinaio (Unctad, 2019), localizzate prevalentemente nelle economie in transizione dei Paesi dell'Europa Centrale e Orientale. Nei Paesi dell'Unione Europea, in particolare, le SEZ consistono in free zones, ovvero aree speciali dal punto di vista doganale la cui costituzione deve essere specificamente autorizzata. La Commissione europea (CE) introduce e definisce tali free zones, nell'ambito della sua politica doganale, come aree speciali all'interno del territorio

doganale della UE². Le zone sono generalmente in prossimità dei confini esterni dell'Unione o nei Paesi di più recente adesione e le merci ivi collocate sono esenti da dazi doganali. Quando le merci sono importate nella zona da fuori UE (nel caso quindi di "merci non-comunitarie"), l'IVA e le accise sono sospese fino a quando le merci non vengono esportate dalla "zona franca" verso il territorio UE (dove diventano "merci comunitarie") o vengono utilizzate all'interno della zona, ad esempio nella produzione. Tali zone, all'interno dell'UE, hanno un perimetro definito il cui accesso è soggetto a vigilanza doganale.

Sono previsti due tipi di zone franche, distinte in base al modo in cui le merci comunitarie e non comunitarie vengono trattate all'importazione e all'esportazione (De Jong, 2013; World FZO, 2015):

- Control type I Free Zones: sono aree geografiche che hanno la stessa logica e funzionamento dei magazzini franchi. Le merci collocate all'interno dell'area rientrano automaticamente nel regime di zona franca e vengono controllate dalle autorità doganali all'ingresso e all'uscita; anche il traffico passeggeri è controllato.
- Control type II Free Zones: sono aree geografiche che hanno una gestione simile a quella dei depositi doganali. Diversamente dalle zone di tipo I, il controllo fisico non avviene ai punti di ingresso e di uscita bensì in base alla rilevazione e comunicazione delle scorte da parte delle aziende presenti nell'area. Questo implica che le merci diventano soggette ai diversi incentivi offerti dalla zona franca solo se e quando vengono dichiarate.

Nel complesso, il tema cruciale per le zone franche dell'Unione Europea è quello della trasparenza degli incentivi concessi nel rispetto della più ampia normativa comunitaria, in particolare relativamente al regime degli aiuti di Stato. Tale regime deve infatti essere sempre e comunque rispettato, anche dall'insieme di agevolazioni concesse da uno Stato membro alle zone franche presenti sul proprio territorio (De Jong, 2013).

All'inizio del 2022, nell'Unione Europea erano presenti 22 free zones³. La Polonia è il Paese che ne ospita il maggior numero (14⁴) e al loro interno sono concesse alle imprese diverse tipologie di detrazioni fiscali e di incentivi. Le caratteristiche di tali SEZ sono: la gestione affidata a società interamente controllate dal governo centrale o regionale; la necessità per l'impresa che vuole localizzarsi nell'area di ottenere un permesso, sottoposto a regime di gara; un pacchetto di esenzioni fiscali (sul reddito di impresa, sulle imposte locali, ecc.); la possibilità di beneficiare del sostegno

² Nello specifico, la definizione è la seguente *"Free zones' are enclosed areas within the customs territory of the Union where non-Union goods can be introduced free of import duty, other charges (i.e. taxes) and commercial policy measures. Such goods may, following the period in the free zones, be released for free circulation (subject to payment of import duty and other charges), or be placed under another special procedure (e.g. inward processing, temporary admission or end-use procedures – under the conditions laid down for these procedures) or re-exported. Union goods may also be entered into or stored, moved, used, processed or consumed in free zones. Such goods may afterwards be exported or brought into other parts of the customs territory of the Union"* (Fonte: https://ec.europa.eu/taxation_customs/free-zones_en).

³ Fonte: https://ec.europa.eu/taxation_customs/document/download/adcde3a5-4d3b-4c73-b8d2-d0bfd459814b_en?filename=FZ%20LIST%20%2021%20April%202022_0.pdf.

⁴ Fonte: https://www.paih.gov.pl/why_poland/investment_incentives/sez#.

pubblico per gli investimenti oltre un certo ammontare; le agevolazioni alle assunzioni per un determinato numero di anni. Le autorità polacche, da un lato, hanno predisposto un sistema istituzionale di enti pubblici ed agenzie ben strutturato ed efficiente e, dall'altro, offrono un sistema incentivante e preferenziale per attirare nel Paese un sempre maggior numero di investitori stranieri (Berlinguer, 2018; Pavlov et al., 2019). Un esempio molto interessante è quello della free zone di Katowice⁵, istituita nel 1996, che occupa circa 90.000 persone e ha ottenuto molti riconoscimenti di qualità a livello internazionale.

Le SEZ nella Federazione Russa

Dopo diversi tentativi avviati negli anni Novanta, le SEZ sono state istituite in Russia a partire dal 2005, secondo un nuovo modello basato su una legge federale e conseguenti modifiche al codice normativo fiscale della Federazione; tale modello intendeva essere più funzionale rispetto al precedente inefficiente sistema delle zone franche.

Le SEZ sono dotate di uno status giuridico speciale che offre agli investitori una serie di privilegi fiscali e doganali, oltre a garantire l'accesso alle infrastrutture tecnologiche, di trasporto e commerciali presenti. Ne consegue che i costi per i progetti realizzati nelle SEZ sono, in media, inferiori del 30% rispetto a quelli dei progetti realizzati nelle altre aree della Federazione Russa (Kuznetsov e Kuznetsova, 2019; Pavlov et al., 2019).

Esistono quattro tipi di SEZ, classificate in base alle attività che gli investitori possono svolgere nella zona (Bublik & Gubareva, 2016; Kashina, 2016; Pavlov et al., 2019):

1. Zone di tipo industriale-produttivo, destinate alla produzione di beni di alta qualità destinati al mercato domestico ma in grado di competere anche nel mercato internazionale.
2. Zone di tipo tecnologico-innovativo, dedicate allo sviluppo di industrie high-tech e di prodotti frutto di ricerca scientifica e di processi di innovazione tecnologica.
3. Zone di tipo portuale, aventi lo scopo di attrarre investimenti per la costruzione e modernizzazione delle infrastrutture di porti marittimi, porti fluviali e aeroporti.
4. Zone di tipo turistico-ricreativo, create per migliorare la competitività del turismo e delle attività turistiche, sostenere lo sviluppo di centri benessere e attività per la prevenzione delle malattie.

Una specificità del contesto russo è che ogni SEZ mantiene il suo regime speciale solo per un periodo prorogabile di 49 anni. Nel 2019, nella Federazione Russa esistevano 22 SEZ – 9 industriali-produttive, 6 tecnologiche-innovative, 6 turistico-ricreative e 1 portuale (Pavlov et al., 2019) – create in aree molto diverse tra loro per livello di sviluppo economico, struttura economica e attrattività degli investimenti. Altri progetti risultano ad oggi in corso di definizione e implementazione.

⁵ Fonte: <https://www.invest-ksse.com/ksse-1161>.

Il contributo delle SEZ all'economia russa appare comunque fortemente limitato a causa del loro numero molto ridotto rispetto alla dimensione economica del Paese (Kuznetsov e Kuznetsova, 2019). Le valutazioni degli studiosi sui ritorni economici per la Federazione e sui vantaggi per le imprese sono contraddittorie (Mikheeva & Anan'eva, 2011; Kuznetsov, 2013) e limitate ad una stima degli impatti sulle economie locali. Ad esempio, nelle SEZ la produttività del lavoro risulta superiore a quella del resto della Federazione; tuttavia questo sembra dipendere dalla creazione recente delle imprese e dalle attrezzature sicuramente più moderne, piuttosto che da fattori economici e di contesto propri dell'area (Kuznetsov e Kuznetsova, 2019). Taluni affermano, inoltre, che il successo e l'efficienza di una SEZ vada valutata nel lungo periodo, sulla base del programma della SEZ, delle sue caratteristiche e di fattori di contesto; l'esperienza russa è tuttavia ancora troppo recente per permettere valutazioni di questo tipo (Kuznetsova, 2016).

Una delle motivazioni principali che spiegano gli IDE nelle SEZ russe risiede indubbiamente nella possibilità di accedere al vasto mercato russo, come dimostrano le localizzazioni di grandi produttori di beni di largo consumo. Infatti, la legislazione russa prevede che nelle SEZ possano essere prodotti quasi tutti i tipi di beni e non distingue tra investitori russi e stranieri; ne consegue che la creazione e lo sviluppo di una SEZ non ha specifici obiettivi di sviluppo settoriale né è mai stata esclusivamente indirizzata agli investitori stranieri. Dall'esame di alcuni studi recenti, possiamo affermare che le SEZ russe non sono qualificabili come di tipo export-oriented o export-promotion bensì prevalentemente di tipo internal market-oriented o import substitution.

Le imprese interessate alla localizzazione in una SEZ russa devono tuttavia prestare la dovuta attenzione a diverse potenziali criticità: la forte variabilità della normativa delle SEZ (che è stata rivista molte volte, creando incertezza e facendo crescere il rischio percepito); la presenza di altre tipologie di regimi preferenziali, in concorrenza con le SEZ⁶, e le opportunità che da essi possono derivare per le imprese; le rilevanti differenze in termini di efficienza tra singole SEZ, che rendono ancora più difficile e rischiosa la scelta di localizzazione e la conseguente operatività (Kuznetsov e Kuznetsova, 2019)⁷.

Le SEZ nel continente sudamericano

Da oltre novant'anni le SEZ dei Paesi dell'America Latina e dei Caraibi, generalmente denominate free zone, costituiscono un comune strumento di politica economica per attrarre IDE, promuovere la creazione di nuovi posti di lavoro e stimolare la crescita. Nel tempo, le attività imprenditoriali coinvolte sono passate da

⁶ Ci riferiamo ad esempio ai "territori di avanzato sviluppo sociale ed economico" il cui acronimo russo è TOSER (Kuznetsov e Kuznetsova, 2019).

⁷ Quanto presente in questo paragrafo, scritto nei primi due mesi del 2022, è evidentemente da considerare con cautela in conseguenza dell'invasione russa dell'Ucraina e della conseguente sospensione delle relazioni economiche e commerciali con la Russia da parte dei principali Paesi occidentali.

settori economici a basso valore aggiunto (come il tessile e il business process outsourcing) a industrie high-tech, servizi avanzati e attività di ricerca e sviluppo (Benevolo, 2003; Gereffi et al., 2019).

In America Latina, sono diffusi tre tipi di SEZ: le Export Processing Zones (EPZ), le Import Substitution Free Zones e le Mixed Free Zones (Farole & Akinici, 2011; World FZO, 2015; Unctad, 2019).

All'interno delle Export Processing Zones, sono a loro volta identificabili diversi modelli (World FZO, 2015) in base agli obiettivi perseguiti. Troviamo aree aventi lo scopo di sostenere la diversificazione industriale e l'aumento del valore aggiunto della produzione (ad esempio, in Costa Rica e Repubblica Dominicana); aree che riconoscono esenzione di dazi e agevolazioni fiscali per lavorazioni industriali, assemblaggio, ecc. in regime di temporanea importazione (e che ospitano le cosiddette "maquiladoras" in El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua e Messico) e, infine, aree specializzate in servizi logistici (in Paesi come Panama, Cile, Argentina e Uruguay).

Le Import Substitution Free Zone si trovano invece in Brasile e sono state implementate con lo scopo di rifornire il mercato interno di merci straniere prodotte in loco.

Infine, le Mixed Free Zones, presenti in Colombia e Uruguay, comprendono tre modelli in funzione del fatto che agevolazioni e incentivi economici su dazi e imposte siano concessi in via permanente, per settori e imprese specifiche o, infine, per durata limitata (legata allo svolgimento di fiere internazionali, mostre e congressi).

Il primo Paese a stabilire una free zone sul proprio territorio fu l'Uruguay nel 1923, seguito da Panama nel 1948 e dalla Colombia nel 1958 (World FZO, 2015). La Colombia ha 102 free zone, il maggior numero dell'America Latina; seguono Repubblica Dominicana (55), Nicaragua (49) e Honduras (43) (World FZO, 2015).

Molti Paesi hanno realizzato "punti franchi mono-impresa" (single factory zones oppure single enterprise free points) (Moberg, 2015): si tratta di pacchetti di incentivi e facilitazioni rivolti alle imprese ma slegati da una definita e delimitata localizzazione. L'obiettivo è quello di sviluppare una specifica produzione agevolandone anche la localizzazione in prossimità di risorse naturali e di manodopera, snodi di traffico e mercati di sbocco.

Una delle esperienze più famose di questa area geografica è quelle delle "maquiladoras" messicane, ovvero fabbriche gestite da soggetti stranieri, nate dal programma nazionale di industrializzazione delle zone di frontiera avviato negli anni Sessanta. Nel 2016, l'aggiornamento del programma, denominato ora IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), prevede che le fabbriche autorizzate e avviate da investitori stranieri, presso il confine con gli Stati Uniti, possano importare materiali e attrezzature di produzione in esenzione da dazi ed esportare i loro prodotti negli Stati Uniti a dazi inferiori (o nulli) rispetto a quelli vigenti. Si tratta quindi di un insieme di agevolazioni tipiche del cosiddetto regime di importazione temporanea e i benefici vengono riconosciuti solo se i prodotti fabbricati vengono venduti al di fuori del Messico. Mentre l'obiettivo del piano, al momento della sua istituzione, era lo sviluppo economico dell'area di

confine e i vantaggi si applicavano solo ad aree definite, attualmente tali vantaggi sono stati estesi anche alle maquiladoras presenti in zone non di confine, generando così nuove opportunità per i territori e per le imprese che vi si insediano.

Nel complesso, l'esperienza delle free zones in America Latina ha contribuito significativamente a perseguire la crescita dell'occupazione e lo sviluppo della manifattura. La rilevanza del mercato locale, il patrimonio di materie prime nonché la vicinanza a grandi mercati di sbocco rappresentati da Stati Uniti e Canada hanno costituito forti incentivi alla localizzazione di imprese estere. Dal 2015, molti Paesi hanno rivisto le proprie strategie in materia di SEZ, rendendo i regimi speciali ancora più favorevoli allo sviluppo economico, alla creazione di supply chain locali e all'integrazione regionale. I nuovi regimi si concentrano maggiormente sul mercato interno e sulla specializzazione dei cluster, rendendo le SEZ più simili ai parchi industriali e alle zone di sviluppo (Unctad, 2019).

Le SEZ in Asia Orientale e Meridionale

Nell'Estremo Oriente, i Paesi che hanno perseguito strategie di sviluppo economico export-oriented sono stati i primi ad adottare, già negli anni Sessanta, programmi di sviluppo di SEZ. Negli ultimi decenni, le economie più avanzate della regione hanno trasformato e sviluppato le SEZ esistenti creando, ad esempio, le zone ad alta tecnologia (HIDZ) e le zone integrate ad ampio raggio, che includono aree residenziali e servizi e sono state introdotte per stimolare la crescita economica nelle regioni meno sviluppate (Amirahmadi & Wu, 1995; Zeng, 2010; World FZO, 2015).

Le crisi economiche che hanno colpito l'Asia alla fine degli anni Novanta hanno portato i governi a concentrarsi sul miglioramento della produttività e sull'innovazione, per ridurre la dipendenza da modelli industriali basati sull'impiego di manodopera a basso costo. Di conseguenza, le SEZ sono state spesso convertite da zone multiattività a zone specializzate e focalizzate sull'innovazione (World FZO, 2015). Oltre al loro impatto sulle economie domestiche, le SEZ dell'Asia orientale e sudorientale contribuiscono significativamente anche all'integrazione economica regionale, facilitando lo sviluppo di supply chain regionali e fornendo un contributo fondamentale alle global value chain.

Attualmente, circa tre quarti di tutte le SEZ del mondo si trovano in Asia e, in particolare, in Cina (World FZO, 2015). La Cina è indubbiamente il Paese che meglio ha saputo implementare tali aree, sfruttarne le opportunità e perseguire attraverso esse molteplici obiettivi di politica economica: spingere e guidare l'industrializzazione, creare posti di lavoro, promuovere le esportazioni, indurre il trasferimento tecnologico e l'innovazione, stimolare un più ampio sviluppo regionale per ridurre le disuguaglianze (Chen, 2019). Nell'agosto 1980, Shenzhen, Zhuhai e Shantou, nella provincia del Guangdong, furono designate come zone economiche speciali, seguite, nell'ottobre dello stesso anno, da Xiamen nella provincia del Fujian. Alla luce dei successi di questi primi tentativi, il programma delle zone e le relative riforme sono stati gradualmente diffusi in tutto il Paese, con

forme diverse (free trade zones, export processing zones, free ports, bonded logistics parks e cross-border industrial parks) inclusi gli high technology parks con specializzazione scientifica e tecnologica (Zhang & Bao, 2015; Chen, 2019). La maggior parte delle SEZ in Cina sono situate nella regione costiera o vicino a grandi città, quindi ben collegate al mercato internazionale dal punto di vista geografico e infrastrutturale. Nel tempo, la Cina ha sviluppato ulteriormente queste iniziative con diversi piani strategici e la creazione di zone franche orientate a particolari settori; nel 2013, in particolare, è stata aperta la Shanghai Pilot Free Trade Zone, talvolta citata come la "Free Zone 2.0" della Cina (World FZO, 2015). La riforma da cui nasce prevede di espandere l'apertura agli investimenti e di intensificare le riforme, in particolare per le procedure amministrative, stabilendo un quadro istituzionale di base allineato con le pratiche internazionali e valorizzando le esperienze di successo che possono essere poi diffuse a livello nazionale. Dalla sua costituzione, la zona si è espansa progressivamente, incrementando i privilegi e le facilitazioni per le imprese insediate (più ampio ventaglio di attività economiche ammesse, facilitazioni finanziarie e valutarie, assenza di dazi, ecc.). Anche questa nuova fase dimostra che le zone pilota cinesi non sono speciali enclave privilegiate per le sole grandi città coinvolte, bensì rappresentano il teatro per la sperimentazione di riforme economiche e pratiche amministrative che, se si riveleranno vincenti, potranno essere in seguito adottate in tutta la Cina (World FZO, 2015). In quest'ottica, appare di particolare interesse la sottozona di Qianhai, nella zona pilota del Guangdong che svolgerà un ruolo importante nel guidare le riforme finanziarie attraverso la collaborazione tra Hong Kong e Shenzhen e, in particolare, funzionerà come "laboratorio sperimentale" per la liberalizzazione del renminbi (Bost, 2019).

Ricordiamo che, a partire dalla fine degli anni Novanta, la Cina ha iniziato ad "esportare" il modello delle SEZ, soprattutto in Africa (vedi il primo esempio in Etiopia nella sezione seguente), con la partecipazione di governi locali, aziende statali e private, per delocalizzare produzioni manifatturiere ad alta intensità di manodopera (Chen, 2019; Noor et al., 2020). Dal 2010, le SEZ cinesi all'estero si sono moltiplicate, sia nei Paesi asiatici limitrofi sia in Africa.

Lo sviluppo delle SEZ cinesi ha dimostrato che, oltre alla localizzazione geografica e all'infrastruttura fisica di supporto, per il successo delle zone franche è fondamentale una "infrastruttura legale" ben progettata ovvero un sistema di norme chiare e sufficientemente stabili da garantire un'attuazione coerente, trasparente e prevedibile della politica dell'area, nonché regolamenti e procedure operative concrete, flessibili e rispondenti alle esigenze degli investitori (Cheng, 2019a). A ciò si aggiunge indubbiamente il forte coordinamento politico verticale e orizzontale, reso possibile dal sistema politico e istituzionale cinese fortemente centralizzato (Chen, 2019).

Da questo punto di vista, Hong Kong può essere citata come interessante caso di riferimento: nel quadro del noto principio "un Paese, due Sistemi", Hong Kong è infatti una Special Administrative Region (SAR) della Repubblica Popolare Cinese, legata alla madrepatria attraverso il CEPA (Closer Economic Partnership

Arrangement) firmato nel 2003⁸. Questo accordo di libero scambio, che comprende il commercio di beni e servizi, gli investimenti e la cooperazione economica e tecnica, è stato estremamente utile nel rafforzare le relazioni commerciali e gli investimenti tra la Cina continentale e la SAR di Hong Kong; ha inoltre accelerato l'integrazione economica e migliorato le prospettive di sviluppo economico e commerciale a lungo termine di entrambe le parti, facendo della SAR di Hong Kong il punto di ingresso privilegiato per gli investimenti in entrata e in uscita verso o dalla Cina continentale (Cheng, 2019b). Degno di nota è il ruolo chiave che ricopre, nel quadro dei benefici concessi dalla SAR di Hong Kong, la protezione dei diritti di proprietà, una componente cruciale delle politiche di una SEZ per infondere fiducia negli investitori stranieri.

Diversi altri Paesi della regione hanno cercato di replicare il successo della politica cinese in materia di SEZ. Le Filippine, ad esempio, hanno convertito un certo numero di ex basi militari statunitensi (ad esempio, Subic Bay e Clark) in freeports, con risultati di notevole portata. Analogamente, l'Indonesia ha attribuito lo status di zona vincolata alle isole di Batam e Bintan, situate a 20 minuti da Singapore (Moran, 2011). La Repubblica di Corea ha invece avviato un importante programma di sviluppo della free zones su larga scala, con l'implementazione di tre zone da parte di consorzi di sviluppo a proprietà privata; ha inoltre designato l'isola di Jeju (Cheju) come "International Free City", con privilegi speciali (Akinci & Crittle, 2008). Nel 2016, infine, il governo thailandese ha approvato il progetto di sviluppo del corridoio economico orientale, volto a sviluppare la costa orientale del Paese. L'obiettivo è fornire infrastrutture tecnologiche e servizi di innovazione digitale, sviluppare strumenti IoT e sistemi intelligenti per le piccole imprese, promuovere la creazione di nuovi imprenditori, sviluppare competenze nell'applicazione della tecnologia IoT per il business, fornire consulenza tra settore privato e startup che stimolino la crescita economica del Paese⁹.

Nel complesso, le SEZ sono state le protagoniste dello sviluppo economico e produttivo dei Paesi che le hanno istituite, hanno consentito di "sperimentare" politiche e strumenti in zone limitate del territorio e hanno contribuito in maniera fondamentale allo sviluppo di aree di integrazione economica regionale, nonché alla partecipazione alle global value chain (Azmeah & Nadvi, 2014; Unctad, 2019; Chen, 2019; Cheng 2019a; 2019b).

Le SEZ in Africa

L'adozione delle SEZ in Africa è stata relativamente tardiva ma il loro numero è in crescita. Le carenze infrastrutturali e la debolezza istituzionale costituiscono, com'è noto, i principali fattori che ostacolano lo sviluppo economico del continente africano; in questo quadro, la creazione di zone che consentano ai governi di concentrare le risorse amministrative e fornire infrastrutture in aree limitate è

⁸ Fonte: https://www.tid.gov.hk/english/cepa/cepa_overview.html.

⁹ Fonte: dati raccolti dagli Autori presso Expo Dubai 2020, padiglione della Thailandia, dicembre 2021.

spesso vista come una valida e pragmatica opzione di politica economica (Farole & Akinci, 2011; Zeng, 2012; Unctad, 2019).

In Africa, si contano 237 SEZ (Afzo, 2019) e più di 200 free zones, in 47 dei 54 Paesi del continente. Alcuni Paesi africani sono stati pionieri nell'utilizzo delle free zones come strumento di sviluppo economico. Nella regione sub-sahariana, diversi Paesi hanno lanciato programmi di zone economiche già nei primi anni Settanta (Liberia nel 1970, Mauritius nel 1971 e Senegal nel 1974) ma non hanno reso operativi i programmi fino agli anni Novanta o Duemila. Numerosi Paesi hanno implementato forme originali di SEZ le quali, tuttavia, pur differenziandosi per struttura e gestione, hanno comuni obiettivi di promozione dello sviluppo economico e integrazione commerciale regionale (Afzo, 2019).

Soprattutto nell'Africa subsahariana, l'obiettivo della maggior parte delle SEZ è di potenziare la produzione e le esportazioni nei settori a bassa qualificazione e ad alta intensità di manodopera (quali il tessile e abbigliamento) (Azmeah, 2014). Sono presenti, tuttavia, anche esperienze di zone franche specializzate in attività ad alta tecnologia e nell'industria automobilistica e, in generale, in una ampia gamma di attività ad alto valore aggiunto. Le grandi potenzialità del mercato africano rendono queste aree oggetto di crescente interesse da parte delle imprese estere, soprattutto nei settori ad alta tecnologia e dei beni di largo consumo.

3. Le SEZ negli Emirati Arabi Uniti¹⁰

Nei Paesi del Medio Oriente la presenza di SEZ è particolarmente ampia e diversificata, soprattutto in Turchia, Emirati Arabi Uniti, Iran, Qatar e Bahrein. Le tipologie presenti sono molte; troviamo Export Processing Zones (EPZ), Free Trade Zones (FTZ), Free Ports, Enterprise Zones, Single Factory EPZ e Special Economic Zones (SEZ) propriamente dette. Le caratteristiche più rilevanti e comuni consistono nel fatto che si tratta di aree di fuori del territorio doganale nazionale, con organismi di regolamentazione e gestione autonomi, che offrono un'ampia gamma di incentivi fiscali e finanziari e rendono disponibili strutture di magazzinaggio, stoccaggio e distribuzione; infine, dal punto di vista delle tipologie di attività economiche accolte, possono essere generaliste o specializzate (World FZO, 2015).

Il loro ruolo in Medio Oriente va letto nel quadro della progressiva diversificazione delle economie locali, a lungo dipendenti in misura rilevante dall'industria petrolifera. Da questo punto di vista le SEZ, attraverso i loro meccanismi di incentivo, rappresentano un valido strumento per attirare investimenti stranieri in nuovi settori e produzioni (Shayah & Qifeng, 2015).

Nell'ambito dei Paesi del Gulf Cooperation Council (GCC)¹¹, molte SEZ sono state costituite con finanziamenti pubblici e vantano strutture all'avanguardia (Unctad,

¹⁰ Le fonti utilizzate per questo paragrafo sono molteplici, tra cui: in particolare i siti web istituzionali degli enti governativi emiratini, delle singole free zone nonché di *law firms* e società di consulenza operanti in loco. Inoltre, come già anticipato, sono state effettuate diverse interviste con imprenditori e professionisti italiani operanti negli Emirati.

2019). Nel prosieguo, approfondiremo il caso degli Emirati Arabi Uniti e delle opportunità offerte dalle SEZ presenti sul loro territorio.

3.1 Il quadro economico

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) sono una federazione di sette emirati (Abu Dhabi, Dubai, Ajman, Fujairah, Ras Al Khaimah, Sharjah e Umm Al Quwain). Sono uno Stato relativamente "giovane" (l'indipendenza dal Regno Unito risale al 1971) che in meno di cinquant'anni ha saputo imporsi sulla scena mondiale come una delle economie più sviluppate del Medio Oriente, potendo contare su ingenti riserve di petrolio e gas naturale ma riuscendo anche a sfruttare al meglio, per fini commerciali e turistici, una posizione geografica particolarmente favorevole, crocevia fra Asia, Europa ed Africa. Alla crescita del Paese hanno contribuito la stabilità politica interna e la capacità di pianificazione dei leader emiratini i quali, attuando lungimiranti politiche di diversificazione economica, hanno ridotto drasticamente l'incidenza del settore degli idrocarburi sulla formazione del PIL, dal 60% del 1980 all'attuale 30%. Questa strategia ha consentito agli EAU di affrontare la congiuntura negativa del mercato petrolifero meglio di molti altri Paesi produttori (ICE, 2019; 2020; Doing Business 2020). Gli investimenti emiratini riguardano soprattutto i settori energetico ed immobiliare, le telecomunicazioni, lo sviluppo e la gestione di porti, l'ospitalità, le infrastrutture, i servizi bancari e finanziari e alcuni settori industriali.

Gli EAU possono contare su un moderno ed efficiente sistema infrastrutturale, su piattaforme logistiche all'avanguardia e su una rete stradale particolarmente sviluppata. Nonostante le limitate dimensioni territoriali, il Paese possiede hub aeroportuali fra i più avanzati al mondo come il Dubai International Airport (oggi terzo al mondo per traffico internazionale di passeggeri), porti internazionali del livello di Jebel Ali (il più grande porto marittimo del Medio Oriente) e due grandi compagnie aeree di linea, Emirates ed Etihad, riconosciute fra le migliori in termini di qualità del servizio e numero di collegamenti garantiti. La presenza di infrastrutture di comunicazione molto avanzate, unite ad una posizione geografica strategica, hanno quindi contribuito enormemente alla crescita economica del Paese, favorendo lo sviluppo di comparti quali la logistica, il commercio e il turismo.

3.2 Il quadro fiscale

Negli EAU sono assenti leggi federali che stabiliscano regole unitarie in materia tributaria. Ogni singolo Emirato ha potestà impositiva, esercitata autonomamente; è tuttavia assente la tassazione delle persone fisiche così come dei capital gain. Le municipalità riscuotono tributi di tipo indiretto dalle persone che vivono e lavorano negli Emirati. L'importo di tali prelievi varia tra i diversi Emirati e può essere

¹¹ Il Consiglio per la Cooperazione del Golfo è un organismo internazionale che riunisce Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Qatar, Bahrein, Kuwait e Oman.

riscosso con varie modalità, quali un ricarico sul prezzo degli alimenti serviti nei ristoranti (dal 5 al 10%) o delle camere di albergo (dal 10 al 15%). Gli Stati membri del GCC hanno introdotto solo recentemente l'imposta sul valore aggiunto (Value Added Tax – VAT) adottando uno schema di applicazione comune. A partire dal 1° gennaio 2018, anche gli EAU hanno quindi introdotto la VAT al 5%, dalla quale sono peraltro esentati un centinaio di beni di prima necessità.

Per quanto riguarda le società, il prelievo fiscale riguarda solo le società attive nei settori petrolchimici e del gas (con aliquote che possono arrivare al 55% del reddito) e del settore finanziario (con aliquote sino al 20%). I dazi doganali per l'introduzione della merce nel territorio doganale degli Emirati sono molto bassi e i prodotti non sono comunque soggetti a tassazione nel caso di transito da un Paese ad un altro del GCC. Tuttavia - come emerso dalla ricerca realizzata a livello locale - nella prassi tale esenzione non è sempre rispettata.

3.3 La normativa societaria e le forme giuridiche

Negli EAU, la costituzione di una società può avvenire con modalità diverse in funzione delle specifiche esigenze e dei vantaggi offerti dalle diverse soluzioni¹². La normativa è pressoché omogenea in tutti gli Emirati, sebbene ciascuno presenti alcune peculiarità. Nel prosieguo andiamo ad analizzare il caso dell'Emirato di Dubai, in quanto oggetto di successivo ulteriore approfondimento.

Le principali forme societarie disponibili a Dubai sono la società in mainland (onshore), la società in free zone e la società offshore¹³. Quest'ultima non verrà trattata in quanto non rientra nell'oggetto del presente contributo.

Società in mainland

Un'entità commerciale in mainland, o onshore, è una società stabilita "ovunque" a Dubai al di fuori delle free zones. Fino a poco tempo fa, per qualsiasi attività commerciale registrata come società a responsabilità limitata (LLC) vigeva l'obbligo che un cittadino emiratino o una società al 100% di proprietà emiratina ne detenesse una quota di almeno il 51% (in qualità di sponsor o service agent). Il decreto-legge federale n. 26 del 2020, in vigore dal 1° giugno 2021, ha modificato le restrizioni alla proprietà straniera e agli investitori stranieri: è ora consentito possedere fino al 100% del capitale sociale. Tale previsione è valida per la maggior

¹² Rinviamo al sito <https://dda.gov.ae/laws-regulations/legal-database/> per approfondimenti sul quadro normativo presentato.

¹³ Com'è noto, la società offshore, secondo la definizione dell'Oecd, è una società registrata in un Paese diverso dal Paese (o dai Paesi) nei quali svolge la propria attività commerciale (generalmente operazioni bancarie offshore, transazioni commerciali internazionali, attività di investimento, gestione e protezione di beni finanziari, ecc.) (<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1896>). Una società offshore è spesso costituita in un "paradiso fiscale", cioè un Paese (o giurisdizione) con tassazione nulla o ridotta e non può operare all'interno della sua giurisdizione di costituzione.

parte delle società commerciali, a condizione che non svolgano attività con un "impatto strategico": al momento sono considerate tali l'esplorazione di petrolio e gas, i trasporti e i servizi di pubblica utilità.

Queste modifiche alla disciplina societaria trovano la loro ragion d'essere nelle tensioni politiche e commerciali presenti da tempo tra EAU e Arabia Saudita (Ziccardi, 2021). Negli ultimi due anni, all'importante processo di trasformazione in corso nell'interna regione MENA e nel Golfo Persico – che ha spesso visto i due Paesi su posizioni concorrenti – si è aggiunto l'impatto destabilizzante della pandemia e del conseguente blocco degli scambi commerciali internazionali. Entrambi i Paesi, nel loro processo di diversificazione economica volto a svincolarsi dalla dipendenza dal petrolio, si trovano sempre più in competizione sia sul fronte del mercato del lavoro (nel richiamare manodopera straniera altamente qualificata), sia su quello dell'attrazione degli investimenti diretti esteri. L'Arabia Saudita ha, nel corso del 2021, modificato le norme di favore per le importazioni di prodotti provenienti dai Paesi del Gulf Cooperation Council (GCC), escludendo le merci che non soddisfano requisiti minimi di valore aggiunto "locale", che utilizzano componenti israeliane o che sono prodotte nelle free zone. Questa ultima previsione rappresenta una sfida direttamente rivolta alle produzioni emiratine realizzate nelle aree suddette e ha già portato diverse imprese a trasferire nell'area di Riyadh la propria sede regionale. Le misure saudite e i rischi concreti mossi alla superiorità economica degli EAU, quindi, hanno portato questi ultimi a rispondere con diverse iniziative a beneficio delle imprese straniere, proponendo addirittura una riduzione del 94% delle tasse per le aziende che intendono aprire una sede in mainland e investire in loco.

La nuova normativa ha riformato anche la regolamentazione in materia di investimento minimo nell'impresa di nuova costituzione. Pur non sussistendo più obblighi di legge in tal senso, permane comunque un significativo grado di incertezza legata al fatto che le autorità locali mantengono il diritto di valutare caso per caso quale sia, in funzione dell'attività, l'ammontare di capitale sociale minimo adeguato.

In generale, la creazione e localizzazione di nuove imprese deve inoltre soddisfare specifiche condizioni relative, ad esempio, al settore di attività e alla coerenza con gli obiettivi strategici del Paese. La legge federale in materia societaria dispone, quale requisito per l'inizio dell'operatività di una società – nonché, in generale, di ogni attività commerciale – che l'operatore economico riceva un'autorizzazione ad operare: ogni società effettua quindi la registrazione al DED (l'ente che rilascia le licenze) e alla Camera di Commercio.

Ogni attività è soggetta a verifiche e al coordinamento con le autorità deputate ai controlli, le quali rilasciano un NOC (No Objection Certificate, noto anche come lettera di non obiezione) oppure una specifica licenza.

Le tipologie di società che possono essere costituite in mainland sono le seguenti¹⁴:

¹⁴ Rinviamo al sito <https://dda.gov.ae/laws-regulations/legal-database/>. Si veda inoltre Mise (2010) e Studio Martelli & Partners (2014).

- a) Joint Liability Company: è una società composta da due o più soci persone fisiche, solidalmente responsabili per le obbligazioni della società; non è richiesta una soglia minima di capitale per la sua costituzione.
- b) Simple Commandite Company: è una società composta da uno o più soci, solidalmente responsabili per le obbligazioni della società ed aventi la qualifica di trader, oltre ad uno o più silent partner responsabili per le obbligazioni della società limitatamente alle azioni detenute.
- c) Limited Liability Company-LLC: corrisponde alla società a responsabilità limitata ed è la più diffusa; deve avere almeno due azionisti e viene costituita con atto notarile. Ciascun socio è responsabile nella misura della propria partecipazione. Al momento della costituzione, il capitale deve essere interamente versato. Alle LLC è precluso lo svolgimento di attività bancarie, assicurative o, comunque, legate alla gestione del risparmio.
- d) Public Joint Stock Company: si tratta di una società simile alla società per azioni quotata in borsa nella quale i soci sono responsabili nei limiti della loro partecipazione. Il ricorso a questo modello è obbligatorio per tutte le società in cui sia socio un ente pubblico, a prescindere dall'ammontare della partecipazione.
- e) Private Joint Stock Company: può essere costituita da un numero di soci non inferiore a tre e non superiore a duecento. Il capitale minimo è stabilito in due milioni di AED (poco più di 500.000 euro al cambio di maggio 2022). Le azioni non possono essere offerte pubblicamente per la sottoscrizione. Ad eccezione di questa previsione, tutte le disposizioni riguardanti le Public Joint Stock Companies valgono anche per le Private Joint Stock Companies.
- f) Branch (filiale): le imprese straniere che vogliono mantenere il controllo delle proprie attività possono aprire a Dubai una filiale o un ufficio di rappresentanza. Le filiali, rispetto agli uffici di rappresentanza, possono impegnarsi in attività commerciali. La filiale è intesa come un'estensione della società madre straniera e deve ottenere una licenza commerciale per le stesse attività. Le attività che vengono consentite alla branch sono essenzialmente quelle afferenti ai servizi prestati ai clienti finali della casa madre. La stessa può svolgere attività di promozione e marketing e può essere parte di contratti di compravendita di beni; stante il divieto per la branch di commerciare fisicamente beni, questi potranno essere importati a Dubai a nome del cliente finale che dovrà essere indicato come il destinatario ultimo delle merci. Quando si sceglie di aprire una filiale a Dubai è necessario considerare che:
 - la filiale dovrà svolgere la stessa attività della società madre straniera;
 - per questa attività, la società madre deve richiedere le licenze necessarie alle autorità di Dubai;
 - la filiale a Dubai non è considerata un'entità legale separata dalla società madre;
 - la società madre sarà responsabile delle obbligazioni assunte dalla filiale di Dubai;
 - da un punto di vista fiscale, la filiale sarà tassata sul reddito realizzato negli EAU;
 - la filiale di Dubai deve avere lo stesso nome della società madre.

Concludendo la panoramica sulle società in mainland, possiamo affermare che i principali vantaggi di questo tipo di società negli Emirati Arabi Uniti includono:

- la libertà di scegliere una sede in qualsiasi zona di Dubai: questa caratteristica non solo consente di condurre affari nel mercato locale ma anche di stabilire più filiali, sviluppando così una solida presenza negli EAU;
- la possibilità di condurre un'ampia gamma di attività commerciali;
- la libertà di commercio, sia all'interno degli EAU sia all'estero;
- il visto di residenza per il soggetto imprenditore, i suoi familiari e i dipendenti;
- la possibilità di rimpatrio del 100% del capitale e dei profitti;
- nessun requisito di capitale minimo, salvo le eccezioni richieste dalla forma giuridica prescelta;
- nessuna imposta sul reddito delle società e delle persone fisiche.
- la possibilità del 100% di proprietà straniera.

Per poter operare nel mercato emiratino occorre ottenere una licenza, le cui tipologie sono illustrate nel prosieguo, nel paragrafo relativo alle free zones, essendo praticamente le stesse. Infine, le imprese in mainland sono autorizzate a stipulare contratti con il governo, possibilità preclusa alle imprese localizzate nelle free zone.

Società in free zone

La prima zona franca di Dubai è stata istituita nel 1985 presso il porto di Jebel Ali. L'obiettivo era quello di favorire lo sviluppo del porto, che si trovava lontano dalle aree popolate e faticava ad attrarre attività commerciali, attirando imprese multinazionali per creare hub di distribuzione regionali (Unctad, 2019). Il loro numero è cresciuto in tutto il Paese e oggi molte delle zone franche degli EAU operano come hub di riesportazione. Nel 2000 è stata istituita la prima zona franca non commerciale, una zona franca per la tecnologia, il commercio elettronico e i media. Successivamente sono state istituite altre zone franche specializzate, tra cui Dubai Internet City, Dubai Media City, Knowledge Village, Dubai Multi Commodities Centre e Dubai Health Care City (World FZO, 2017; Unctad, 2019).

Negli EAU esistono più di 45 free zones (World FZO, 2017) nelle quali la proprietà straniera è consentita al 100% e non vengono applicate tasse; la concentrazione più alta di queste aree si trova a Dubai.

Una free zone, come già visto, è una sezione delimitata del territorio nazionale che, pur essendo sottoposta alla sovranità dello Stato stesso, resta al di fuori del suo territorio doganale: le attività economiche che si trovano al suo interno godono quindi di un trattamento privilegiato rispetto al resto del Paese (mainland). Create per attrarre società e investimenti stranieri, le free zones si sono rivelate uno strumento importante a sostegno della strategia di diversificazione economica perseguita dal governo, contribuendo in modo decisivo alla promozione degli scambi commerciali e allo sviluppo delle esportazioni non legate al settore degli idrocarburi.

A Dubai, una free trade zone può essere istituita con un decreto speciale approvato dal sovrano e viene governata da una specifica autorità indipendente.

Alcune free zones, denominate anche distretti (come vedremo nel prosieguo), hanno una natura "generalista" e sono state pensate per includere una molteplicità di attività economiche e commerciali; altre hanno invece una vocazione specialistica e consentono lo svolgimento solo di determinate attività.

I principali vantaggi legati alla costituzione e all'operatività di una società in una free zone includono:

- 100% di proprietà straniera;
- 100% rimpatrio di capitali e profitti;
- nessuna regolamentazione valutaria;
- nessuna imposta sul reddito o sulle società;
- bassi costi di avviamento e operativi;
- nessun dazio all'importazione o all'esportazione.

Risulta evidente che alcuni di questi vantaggi sono disponibili anche alle attività in mainland in conseguenza del decreto-legge federale sopra citato e le differenze sono pertanto sempre più sfumate.

Relativamente all'assenza di dazi all'importazione o all'esportazione, la nostra esperienza con i professionisti locali ha dimostrato la cautela con cui tale agevolazione deve essere considerata. È vero che un'azienda che importa materiale e lo immagazzina in free zone non deve effettivamente pagare dazi; tuttavia, nel momento in cui tale materiale viene ri-esportato, lo stesso ritorna soggetto ai dazi doganali del Paese che riceve la merce. Analoga fattispecie si verifica nel momento in cui un'impresa importa nella free zone beni che vengono stoccati in un magazzino nella zona: nel momento in cui questi beni vengono destinati alla vendita nel territorio di Dubai (ovvero in mainland) il bene diventa soggetto alla VAT del 5%.

Le SEZ a Dubai, proprio come in altre regioni del mondo, possono essere divise in tre categorie: le Industrial Areas, le Export Processing Zones (EPZ) e le Free Trade Zones (FTZ). Le Industrial Areas comprendono insediamenti specializzati in determinate attività economiche, quali i media o l'industria tessile. Le EPZ sono destinate ad imprese che operano nell'area con finalità di commercio estero: forniscono infatti esenzioni per alcune imposte specifiche sulle merci da riesportare. Infine, le FTZ sono le più diffuse, accolgono imprese che operano a livello sia regionale sia internazionale e offrono alle imprese servizi specifici in base al business verso il quale sono orientate e alle esigenze delle singole imprese.

Le free zones sono gestite da autorità indipendenti e, per questo motivo, le regolamentazioni variano da un'area all'altra, seppur nell'ambito di un quadro legale governativo comune.

Gli investitori possono registrare una nuova società sotto forma di:

- Free Zone Establishment (FZE): consente la presenza di un unico azionista, sia persona fisica sia giuridica; è essenzialmente una LLC all'interno della free zone;
- Free Zone Company (FZCO): anche questa è una LLC con sede in free zone ma consente la presenza di più azionisti (fino a 50);
- Branch: può essere una filiale di una LLC presente in mainland negli EAU oppure di una società straniera.

Le FZE/FZCO sono disciplinate dalle norme e dai regolamenti della free zone in cui sono stabilite. Generalmente, esiste un requisito minimo di capitale che va da 50.000 a 1.000.000 AED (tra i 12.000 e i 250.000 euro circa), a seconda della free zone scelta ma recentemente alcune zone lo hanno ridotto, se non addirittura abolito.

Tra i vantaggi della costituzione di una società in una free zone viene spesso esaltata la rapidità delle tempistiche, che consentono l'avvio dell'attività in 24-72 ore. Occorre evidenziare che queste tempistiche dipendono tuttavia dall'oggetto dell'attività, per la quale è comunque necessaria una autorizzazione, e dalla nazionalità del richiedente. Dalle interviste realizzate, tempistiche così rapide non sono infatti sempre realistiche; altre volte, i tempi sono rispettati ma a fronte della presentazione di una complessa documentazione che deve essere completa, corretta, autenticata e tradotta in arabo.

Un'ulteriore precisazione è necessaria rispetto al fatto che la creazione di una società prevede, per legge, la disponibilità di un conto bancario. La sua apertura può richiedere tempo e comporta diverse procedure; peraltro senza il conto, che deve essere aperto presso banche emiratine (e non presso filiali di banche straniere), la società non può operare. Tale conto deve essere inoltre attivo: se, nell'arco di sei mesi, non vengono effettuati movimenti, il conto viene chiuso. Gli intervistati hanno affermato che i funzionari sono molto "fiscali", poco elastici e molto lenti nell'affrontare eventuali problematiche; inoltre non sono disponibili a supportare o agevolare operazioni innovative e rischiose, in quanto temono le possibili sanzioni internazionali. Le banche emiratine, infatti, sono molto caute nell'apertura di conti a soggetti stranieri, soprattutto per non incorrere in controversie internazionali, in particolare con le autorità fiscali straniere. Questo accade spesso, ad esempio, con soggetti di nazionalità americana, nel caso di imposte non pagate in patria per attività realizzate negli EAU. Ricordiamo, al riguardo, che è solo dall'ottobre 2019 che gli EAU sono stati cancellati dalla lista UE sulle giurisdizioni non cooperative (la cosiddetta black list dei paradisi fiscali). I costi derivanti dagli elevati tassi di interesse passivi praticati dagli istituti bancari, inoltre, arrivano in alcuni casi addirittura a compensare i vantaggi risultanti dalla tassazione favorevole.

Ogni azienda che opera all'interno di una free zone di Dubai deve inoltre ottenere una licenza, della durata di un anno e quindi soggetta a continuo rinnovo, specifica della zona prescelta. Ogni free zone è normalmente specializzata in determinate attività economiche e rende pubblica la lista di quelle consentite, con i relativi regolamenti.

Al fine di operare nel mercato emiratino e nelle free zones, risulta quindi di fondamentale importanza l'ottenimento della licenza. Le principali tipologie sono¹⁵:

- Trade License: per attività commerciali, è concessa a società che intendono importare, esportare, vendere, distribuire e immagazzinare le tipologie di merci indicate nella licenza stessa;

¹⁵ Rinviamo a PKF (2012), ai siti <https://dda.gov.ae/laws-regulations/legal-database/> e <https://www.uaefreezones.com/>.

- Industrial License: per attività industriali, è necessaria quando l'attività d'impresa ha ad oggetto l'importazione di materiali grezzi, la produzione di beni e l'esportazione dei prodotti finiti all'estero.
- National Industrial License: rilasciata a società costituite nelle free zones e registrate sia all'estero sia negli EAU, permette lo svolgimento di specifica attività produttiva, consentendo l'importazione delle materie prime necessarie e l'esportazione del prodotto finito. Per ottenere questo tipo di licenza, è ancora previsto che la maggioranza del capitale sia posseduto da un soggetto della GCC e che il 40% del valore aggiunto del prodotto sia ottenuto da attività produttiva condotta nella free zone.
- Professional License: richiesta per l'esercizio di attività professionali (commercialisti, avvocati, architetti, ecc.).
- Service License: concessa ad imprese che operano nel settore dei servizi e che svolgono la loro attività all'interno della free zone; ulteriore requisito è che, qualora il servizio sia reso da una filiale di una società straniera, quest'ultima abbia analoga licenza nel proprio Paese di origine.
- E-commerce License: necessaria per attività di scambio di prodotti e servizi online.
- Dual License: le aziende registrate possono ora richiedere al DED (Dubai Department of Economic Development) il permesso di svolgere attività anche al di fuori della free zone.
- Freelance License: per gli artisti, musicisti, DJ e intrattenitori del mondo dello spettacolo.

Come già richiamato, le stesse categorie di licenze si applicano nel caso in cui l'imprenditore decida di aprire una società in mainland a Dubai.

Possiamo concludere riassumendo i passaggi principali che un'impresa deve effettuare per aprire una società in una free zone¹⁶:

1. Pianificare l'attività che andrà a svolgere e, di conseguenza, identificare le licenze necessarie; poiché ogni attività necessita di una sua specifica licenza, per un'impresa multi-business possono essere necessarie più licenze.
2. Selezionare la free zone in base alla coerenza tra la propria attività e quelle consentite.
3. Individuare la forma societaria da adottare: Free Zone Establishment (FZE), Free Zone Company (FZCO), branch. Alcune attività commerciali sono consentite solo alle filiali, pertanto è consigliabile effettuare sempre delle verifiche preventive presso gli organi competenti prima di procedere alla costituzione.
4. Scegliere il nome dell'azienda e preparare la documentazione richiesta; rispetto al nome, è necessario presentare un elenco con tre opzioni, proposte in ordine di preferenza.
5. Ricevere l'approvazione iniziale, in cui viene approvato il nome e le attività commerciali scelte per la struttura proposta.

¹⁶ Fonte: <https://www.uaefreezones.com/>.

6. Firmare i documenti legali per la costituzione dell'impresa. Una volta ottenuta l'approvazione iniziale, sarà necessario organizzare un incontro con un rappresentante della free zone; questo passaggio può essere talvolta evitato fornendo una procura ad un rappresentante e fornendo documenti autentificati. Durante l'incontro, ci sarà la verifica del passaporto degli azionisti e la firma di documenti come lo statuto e il board resolution¹⁷.
7. Stabilire la sede dell'impresa: è necessario trovare un immobile commerciale in cui ubicare l'azienda all'interno della free zone prescelta. Una volta trovata un'opzione adatta, è necessario firmare un contratto di locazione (per la durata minima di un anno) e ottenere il certificato Ejari¹⁸. A seconda del tipo di struttura (flexi-desk, ufficio nel centro affari, ufficio fisico, magazzino, spazio di vendita al dettaglio, ecc.), potrebbero essere richiesti altri documenti aggiuntivi (quali, ad esempio, una polizza di assicurazione per la responsabilità civile).
8. Ottenere la licenza commerciale: la licenza viene rilasciata una volta firmati i documenti di registrazione, ottenute tutte le approvazioni ed effettuati tutti i pagamenti.
9. Aprire un conto bancario: la procedura relativa alla sua apertura inizia alla firma della documentazione legale per la costituzione dell'impresa ma si conclude al termine della ricezione di tutta la documentazione (come illustrato nei punti precedenti).

Una questione molto interessante, emersa durante le interviste realizzate a due professionisti italiani operanti in loco, riguarda la chiusura di una società in free zone. È risultato infatti evidente che i problemi maggiori sorgono quando si vuole chiudere un'attività: si può arrivare anche ad impiegare alcuni anni prima di ottenere il via libera di chiusura da parte della Free Zone Authority. Chiudere è molto complesso anche perché vi è l'obbligo di conservazione dei documenti per cinque anni, comprese le fatture di vendita e la documentazione relativa alle imposte doganali pagate per quella merce; questi controlli di chiusura vengono effettuati nonostante siano comunque previsti controlli annuali i quali non comprendono, tuttavia, la verifica dell'adempimento degli obblighi doganali. Tutte le attività realizzate devono essere documentate (comprese le fatture pagate) e, poiché vige l'inversione dell'onere della prova, è l'azienda che deve dimostrare di aver pagato tutto. In conclusione, quindi, è agevole avviare un'attività economica – seppur a valle di un articolato iter documentale e autorizzativo – mentre problemi e lungaggini sorgono al momento della cessazione dell'attività, che risulta essere paradossalmente il passaggio più complesso e rischioso.

Nel complesso, dalle interviste effettuate in loco ai manager di alcune free zones viene confermato come, in linea di principio, a Dubai sia possibile aprire attività commerciali senza ricorrere all'ausilio di professionisti del settore, in ragione dell'apparente semplicità delle procedure. Tuttavia, nel concreto, risulta sempre opportuno e conveniente essere supportati da figure di riferimento che possano

¹⁷ Il board resolution è un documento che attesta la procedura di scioglimento del board aziendale in caso di cambiamenti della compagine societaria.

¹⁸ Certificato che attesta la veridicità del contratto.

affrontare e risolvere i non rari intoppi burocratici che si potrebbero presentare durante le fasi dell'avviamento nonché supportare nell'indispensabile e critica fase dell'apertura del conto bancario di appoggio.

3.4 Dubai South

A Dubai esistono sette free zone principali:

- Dubai Airport Free Zone (DAFZA)
- Dubai International Financial Centre (DIFC)
- Dubai Multi Commodities Centre (DMCC)
- Dubai World Trade Centre (DWTC)
- Dubai Silicon Oasis (DSO)
- Jebel Ali Free Zone (JAFZA)
- Dubai South.

Di queste, Dubai South è diventata la scelta preferita sia da parte delle imprese già internazionalizzate sia per le piccole e medie imprese che intendono raggiungere i mercati internazionali attraverso una piattaforma multimodale strategicamente localizzata. In ragione di ciò, riteniamo opportuno dedicarle uno specifico approfondimento.

Dubai South è la sede del progetto urbano di punta di Dubai, che contempera importanti obiettivi tra i quali la creazione di un distretto logistico, il Mohammed Bin Rashid Aerospace Hub (MBRAH), e dell'aeroporto più grande del mondo (l'International Airport Al Maktoum); si punta a creare un intero ecosistema di trasporto che posizioni questa free zone come un hub globale di interscambio, dando un importante contributo alla crescita economica di Dubai e degli Emirati Arabi Uniti. Dubai South è inoltre l'area che ha ospitato l'EXPO 2020, svoltosi dal 1° ottobre 2021 al 31 marzo 2022.

Durante una delle nostre interviste, un manager di Dubai South ha evidenziato il progressivo spostamento del "centro" di Dubai: in passato era il DIFC, il Centro Finanziario Internazionale; poi si è spostato nella zona del Burj Khalifa e di Business Bay; ora, gradualmente, si sta spostando ancora di più verso ovest, nella direzione in cui sorge Dubai South. Cinque anni fa, l'aeroporto Al Maktoum (presente all'interno della zona) era lontano dalla città, mentre oggi è del tutto integrato nel tessuto urbano. Di conseguenza, la posizione di Dubai South è sempre più strategica, a metà strada tra Dubai e Abu Dhabi.

La posizione strategica di Dubai South e le soluzioni business-friendly che offre sono una combinazione perfetta per le aziende. Lo sviluppo urbano si basa su un piano regolatore dinamico che fonde attività commerciali in free zone e strutture residenziali, su un'area di 145 chilometri quadrati. Viene chiamata la "città senza limiti" perché, essendo all'estremità di Dubai, alle spalle ha il deserto a disposizione per future espansioni. Il piano di sviluppo di Dubai South è molto ambizioso e in continua evoluzione; la diffusione dello smart working conseguente alla pandemia

da Covid-19 ha infatti reso meno pressante la necessità di edificare nuovi edifici ad uso ufficio, ridimensionando quanto progettato solo pochi anni fa.

Il Dubai South's Logistics District non solo sta rafforzando il settore logistico del Paese ma sta anche contribuendo in maniera determinante al progetto governativo di sviluppare capacità, conoscenze e soluzioni per diversi settori produttivi, con l'obiettivo strategico di posizionare Dubai e gli Emirati Arabi Uniti come attori economici leader sulla scena globale. Questo progetto include lo stimolo alle imprese science e knowledge based, sostenibili e incentrate sull'innovazione che, secondo la Dubai Industrial Strategy 2030 e la UAE Vision 2021, permetteranno di posizionare gli EAU all'avanguardia a livello globale.

L'istituzione di EZDubai, una zona completamente dedicata all'e-commerce nel cuore del distretto logistico di Dubai South, ha inoltre colmato il divario nell'e-commerce non solo a Dubai ma nell'intera area del GCC. L'infrastruttura ultramoderna, il quadro normativo, la connettività e la facilità nella logistica sono fattori che posizioneranno Dubai e gli Emirati come snodo cruciale dell'industria globale dell'e-commerce, un comparto destinato a contribuire con 12 miliardi di AED (oltre 3 miliardi di euro) al PIL locale entro il 2023.

Un altro settore chiave è quello dell'aviazione e del trasporto aereo, che rappresenta oltre un quarto del PIL di Dubai; in questo ambito, il Mohammed Bin Rashid Aerospace Hub (MBRAH) di Dubai South, la prima "aerotropoli" della regione, contribuisce significativamente alla crescita del settore. L'MBRAH ospita un'infrastruttura dedicata all'ecosistema dell'aviazione in cui vengono realizzate operazioni commerciali, di trasporto merci, nonché di manutenzione aerea. Dubai South, a un primo impatto, data l'importante presenza dell'aeroporto Al Maktoum, può sembrare molto simile alla Dubai Airport Free Zone (DAFZA) mentre presenta, in realtà, caratteristiche diverse. Il manager di Dubai South che abbiamo intervistato afferma che DAFZA rimane uno dei principali competitor di Dubai South perché entrambe accolgono il settore dell'aviazione. Dubai South sta diventando tuttavia l'hub aeroportuale più grande del mondo, tre volte più grande dell'aeroporto internazionale di Dubai (DAFZA). Inoltre, DAFZA è un'area limitata, mentre a Dubai South è disponibile tutto lo spazio necessario per espansioni future.

Il punto di forza di Dubai South è comunque la struttura logistica connessa al porto di Jebel Ali. Quando la merce raggiunge questo porto, per essere trasportata via aerea prima erano necessari fino a due giorni: oggi sono sufficienti due ore, essendo il porto adiacente a Dubai South. In particolare, è stato creato un corridoio logistico che facilita la movimentazione della merce: non essendovi passaggio in mainland non è necessario lo sdoganamento, non va predisposta alcuna documentazione specifica e, di conseguenza, i tempi sono molto rapidi. Tutte le operazioni si realizzano all'interno di una grande zona franca, composta dalle free zones di Jebel Ali e di Dubai South. Se la merce venisse invece portata dal porto all'aeroporto di Dubai (DAFZA) essa lascerebbe la free zone e dovrebbe quindi essere sdoganata, con tutte le procedure che questo comporta.

In conclusione, per quanto riguarda le free zones a Dubai, la letteratura e gli esperti intervistati sono concordi nell'affermare che sia sempre molto conveniente e

opportuno costituirvi una società o filiale, per la serie di motivazioni che abbiamo presentato; tuttavia le differenze rispetto al mainland si stanno attenuando e i vantaggi si stanno riducendo.

Inoltre, considerando il contesto attuale e, soprattutto, la delicata situazione politico-economica con l'Arabia Saudita, non è certo che queste zone speciali siano più convenienti e sicure rispetto al mainland. Come già ricordato, infatti, le autorità saudite hanno posto fine, nel luglio 2021, alle tariffe preferenziali per i prodotti realizzati nelle zone franche della regione (Ziccardi, 2021). Per questo, un'impresa che scegliesse di localizzarsi in una free zone di Dubai ma intendesse commerciare con l'Arabia Saudita, si troverebbe costretta a scegliere comunque il mainland come base operativa. Questo esempio ben illustra come i rapporti tra i Paesi dell'area possano generare instabilità e modificare le convenienze localizzative per le imprese straniere.

Diverso è il caso di un'azienda interessata ad utilizzare Dubai come ponte per l'Asia e il continente africano oppure per commerciare nel mercato B2B degli EAU stessi: in tal caso è ancora sicuramente attrattivo e conveniente operare in una delle innumerevoli free zones della metropoli.

Gli aspetti che devono essere considerati nel momento in cui un'impresa voglia cogliere le opportunità di localizzazione in una free zone di Dubai sono quindi molteplici e soggetti a cambiamenti di scenario e normativi, a scala locale e regionale: un approccio strategico strutturato è quindi sempre necessario per approcciare questo mercato e, più in generale, beneficiare delle molteplici opportunità delle SEZ presenti in ogni parte del mondo.

4. Conclusioni

In questo contributo abbiamo presentato alcuni dati e riflessioni sulle zone economiche speciali e un panorama sulla molteplicità di tipologie presenti a livello internazionale. L'analisi del caso di Dubai, in particolare, ha permesso di evidenziare le opportunità e i vincoli per un'impresa intenzionata ad operare in aree di quel tipo. Nello specifico, il caso di Dubai offre inoltre un punto di vista privilegiato sulla più recente evoluzione delle SEZ. La numerosità e densità delle SEZ dell'Emirato ha fatto sì che queste abbiano perso il loro carattere di territori circoscritti e limitati; le free zone di Dubai si sono ormai trasformate in aree assimilabili a veri e propri distretti e costellano la metropoli, inglobando sempre di più le aree limitrofe, con specificità e confini che sembrano sfumare. Dal punto di vista delle imprese, sta conseguentemente aumentando la difficoltà a individuare e distinguere le condizioni per fare business in mainland rispetto alle free zones.

L'esperienza degli EAU e, più in generale, dei Paesi che hanno istituito SEZ nel corso degli ultimi decenni, va oggi letta alla luce dello scenario futuro e delle valutazioni che, a livello internazionale, sono state condotte (Pereira, 2003; Aggarwal, 2010; Farole, 2011a; Unctad, 2015a; Bost, 2019; Chen, 2019; Unctad, 2019). Sinteticamente, possiamo affermare che le dimensioni chiave del generale successo delle SEZ sono tre: innanzitutto, avere un piano strategico di area

strutturato e coordinato con quello nazionale e regionale (comprendente eventuali SEZ limitrofe); conseguentemente, disporre di un quadro normativo chiaro, stabile e coerente; infine, individuare e comunicare adeguatamente la specifica proposta di valore offerta agli investitori da ciascuna SEZ.

Poiché le SEZ derivano tutte dal concetto di zona franca, le componenti di base del pacchetto di incentivi sono spesso molto simili tra i diversi tipi di zone e nella maggior parte delle aree geografiche. I fattori critici di successo e, quindi, di attrattività nei confronti delle imprese straniere sono pertanto da ricercare in elementi "a più alto valore aggiunto" e più difficilmente replicabili e trasferibili: le infrastrutture (hard e soft) all'interno e all'esterno della SEZ; la disponibilità sul territorio di conoscenze e competenze di livello adeguato; condizioni di contesto che in generale facilitano il business (libertà economica, certezza amministrativa, ecc.) (Alexianu et al., 2019). Accanto alle caratteristiche del "pacchetto" di incentivi offerto e del modello di regolamentazione e governance, giocheranno quindi un ruolo di crescente importanza altri fattori. Le imprese si trovano dinnanzi a grandi sfide – lo sviluppo sostenibile, la rivoluzione industriale e digitale, l'evoluzione negli assetti produttivi internazionali e nella struttura delle global value chain – e le SEZ devono riuscire a "tenere il passo" riconfigurando di conseguenza la propria proposta di valore. Valga per tutti l'imperativo dello sviluppo sostenibile, che sta portando al diffondersi di una nuova generazione di SEZ, le cosiddette SDG model zones, indirizzate verso l'attrazione di investimenti in attività rilevanti per il perseguimento dei Sustainable Development Goals e con elevati livelli di performance ESG (Unctad, 2015b; 2019). La diffusione di questa nuova tipologia di SEZ dipenderà significativamente dalla capacità di condividere a livello globale esperienze e buone pratiche, anche attraverso quei partenariati internazionali sempre più caldeggiati dagli organismi internazionali per la riconfigurazione del sistema economico in ottica sostenibile (Unctad, 2019).

Si tratta indubbiamente di fenomeni di rilevante e duratura portata e da essi deriverà il perpetuarsi del successo di questi strumenti di politica economica che tanto hanno contribuito allo sviluppo internazionale delle imprese e all'integrazione economica su scala globale.

Bibliografia

- Afzo - Africa Free Zones (2018). *Annual Report 2018*. Disponibile al link: <https://www.africaeconomiczones.com/wp-content/uploads/2019/02/AFZO-Annual-Report-2018-WEB-.pdf>
- Aggarwal, A. (2010). *Economic impacts of SEZs: Theoretical approaches and analysis of newly notified SEZs in India*. Paper No. 20902. Delhi: Department of Business Economics, University of Delhi, 1-62.
- Akinci, G., & Crittle, J. (2008). *Special economic zone: performance, lessons learned, and implication for zone development*. Foreign Investment Advisory Service (FIAS) occasional paper Washington, D.C.: World Bank Group. Disponibile al link: <http://documents.worldbank.org/curated/en/343901468330977533/Special->

[economic-zone-performance-lessons-learned-and-implication-for-zone-development](#)

- Alexianu, M., Saab, M., Teachout, M., & Khandelwal, A. (2019). Doing Special Economic Zones Right: A Policy Framework. International Growth Centre. Disponibile al link: https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2019/11/WEB_SEZ-synthesis-paper-2019.pdf
- Alkon, M. (2018). Do special economic zones induce developmental spillovers? Evidence from India's states. *World Development*, 107, 396-409.
- Amirahmadi, H., & Wu, W. (1995). Export processing zones in Asia. *Asian Survey*, 35(9), 828-849.
- Azmeh, S. (2014). Labour in global production networks: Workers in the qualifying industrial zones (QIZs) of Egypt and Jordan. *Global Networks*, 14(4), 495-513.
- Azmeh, S., & Nadvi, K. (2014). Asian firms and the restructuring of global value chains. *International Business Review*, 23(4), 708-717.
- Barrios, S., Bertinelli, L., & Strobl, E. (2006). Coagglomeration and spillovers. *Regional Science and Urban Economics*, 36(4), 467-481.
- Benevolo, C. (2003). *L'internazionalizzazione delle imprese di servizi*. Giappichelli, Torino.
- Berlinguer A. (2018). *Free zones e zone economiche speciali al servizio di porti e aeroporti*. In Berlinguer A. (a cura di). *Porti, retroporti e zone economiche speciali*, Giappichelli, Torino, 3-44.
- Bost, F. (2010). *Atlas mondial des zones franches*. Paris: La Documentation Française/CNRS.
- Bost, F. (2016). The World of Free Zones. *World FZO Bulletin*, 1, 21-25. Disponibile al link: https://www.worldfzo.org/Portals/0/OpenContent/Files/446/World_FZO_Bulletin01.pdf.
- Bost, F. (2019), Special economic zones: methodological issues and definition *Transnational corporations investment and development*, Special Issue on Special Economic Zones, 26(2), 141-153.
- Bublik, V. A., & Gubareva, A. V. (2016). Topical issues of the creation and development of special economic zones. *Perm University Herald Juridical Sciences*, 33, 286-297.
- Chen, X. (2019). Change and continuity in special economic zones: a reassessment and lessons from China. *Transnational Corporations Journal*, 26(2), 49-74.
- Cheng T. (2019a), Special Economic Zones: A Catalyst for International Trade and Investment in Unsettling Times?. *Journal of World Investment & Trade*, 20(1), 32-67.
- Cheng, T. (2019b). From special economic zones to greater special economic region. Hong Kong special administrative region as a model for legal infrastructure design. *Transnational Corporations Journal*, 26(3), 63-87.
- Cirera, X., & Lakshman, R. W. (2017). The impact of export processing zones on employment, wages and labour conditions in developing countries: systematic review. *Journal of development effectiveness*, 9(3), 344-360.

- Clark, J., Huang, H. I., & Walsh, J. P. (2010). A typology of 'innovation districts': what it means for regional resilience. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3(1), 121-137.
- Côté, R. P., & Cohen-Rosenthal, E. (1998). Designing eco-industrial parks: a synthesis of some experiences. *Journal of cleaner production*, 6(3-4), 181-188.
- De Jong, W. (2013). *Establishing Free Zones for regional development*, EPRS: European Parliamentary Research Service. Disponibile al link: <https://policycommons.net/artifacts/1333291/establishing-free-zones-for-regional-development/1937736/>. CID: 20.500.12592/rjvbg7.
- Doing Business 2020 (2020), *Economy Profile of United Arab Emirates*, The World Bank Group.
- Farole, T. (2011a), *Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experience*, World Bank, Washington, DC.
- Farole, T. (2011b). *Special economic zones: What have we learned?*. World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network. Disponibile al link: <https://voxeu.org/article/special-economic-zones-what-have-we-learned>
- Farole, T., & Akinci, G. (2011). *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. License: CC BY 3.0 IGO. Disponibile al link: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2341>
- Farole, T., & Moberg, L. (2017). Special economic zones in Africa: Political economy challenges and solutions. *The Practice of Industrial Policy: Government-Business Coordination in Africa and East Asia*, Oxford University Press, 234-254.
- García, F., Jin, B., & Salomon, R. (2013). Does inward foreign direct investment improve the innovative performance of local firms?. *Research Policy*, 42(1), 231-244.
- Gereffi, G., Frederick, S., & Bamber, P. (2019). Diverse paths of upgrading in high-tech manufacturing: Costa Rica in the electronics and medical devices global value chains. *Transnational Corporations*, 26(1), 1-30.
- ICE (2019), *Emirati Arabi Uniti. Guida al mercato*. Italian Trade & Investment Agency. Disponibile al link: <https://www.ice.it/it/mercati/emirati-arabi-uniti/guida-al-mercato>
- ICE (2020). *Report Paese: Gli Emirati Arabi Uniti e le nuove opportunità*. Italian Trade & Investment Agency Disponibile al link: <https://www.ice.it/it/mercati/emirati-arabi-uniti/guida-al-mercato>
- ILO – International Labor Organization (2007), *Database on Export Processing Zones (Revised)*, Working Paper 251, Geneva, Switzerland: International Labour Office.
- Jayanthakumaran, K. (2003). Benefit-cost appraisals of export processing zones: A survey of the literature. *Development Policy Review*, 21(1), 51-65.
- Kashina, N. V. (2016). Priority development areas: A new tool for attracting investment in the Far East of Russia. *Экономика региона*, 12(2), 569-585.
- Kuznetsov A., Kuznetsova O. (2019). The success and failure of Russian SEZs: some policy lessons. *Transnational corporations investment and development*, Special Issue on Special Economic Zones, 26(2), 117-140.

- Kuznetsov, A. (2013). Investitsionniye svyazi Rossii i ES: dva intensivnih, no slabo peresekeyuchihsya vstrechnih potoka [Investment relations between Russia and the EU: two intensive but weakly crossed counter flows], *Herald of the Russian Foundation for Basic Research: Humanities and Social Sciences*, 19(3), 65-73.
- Kuznetsova, O. (2016) Osobiye ekonomicheskiye zoni: effektivni ili net? [Special economic zones: are they efficient or not?], *Spatial economics*, 12(4). 129-152.
- Lall, S., & Narula, R. (2004). Foreign direct investment and its role in economic development: do we need a new agenda?. *The European Journal of Development Research*, 16(3), 447-464.
- Leon, N. (2008). Attract and connect: The 22@ Barcelona innovation district and the internationalisation of Barcelona business. *Innovation*, 10(2-3), 235-246.
- Mikheeva, N.N. and Anan'eva R.I. (2011). Instrumenti regional'noy politiki: otsenka effektivnosti ispol'zovaniya [Instruments of regional policy: estimation of efficiency], *Region: Economy and Sociology*, 28(3), 39-57.
- Mise - Ministero dello Sviluppo Economico (2010), *Dossier Emirati Arabi Uniti. L'impresa verso i mercati internazionali*. Disponibile al link: <https://www.mise.gov.it/images/stories/recuperi/Dossier completo Emirati Arabi Uniti.pdf>
- Moberg, L. (2015). The political economy of special economic zones. *Journal of institutional economics*, 11(1), 167-190.
- Narula, R. (2014). *Foreign direct investment as a driver of industrial development: why is there so little evidence?*. in Van Tulder, R., Verbeke, A. & Strange R. (eds.), *International business and sustainable development*. (Progress in International Business Research, Vol. 8). Emerald, 45-67.
- Narula, R., & Pineli, A. (2016). Multinational enterprises and economic development in host countries: what we know and what we don't know. Discussion Paper Number: JHD-2016-01. John H. Dunning Centre. Disponibile al link: <https://assets.henley.ac.uk/v3/fileUploads/research/JHD-2016-01 Narula and Pineli-mtime20170410170908 2020-10-14-084208.pdf>
- Narula, R., & Pineli, A. (2019). Improving the developmental impact of multinational enterprises: policy and research challenges. *Journal of Industrial and Business Economics*, 46(1), 1-24.
- Noor, A., Amponstira, F., & Walsh, J. (2020). Berbera Port Special Economic Zone: Golden Calf or Trojan Horse?. *South Asian Journal of Business and Management Cases*, 9(1), 82-88.
- Oecd (2017). *Tracking Special Economic Zones in the Western Balkans: Objectives, Features and Key Challenges*. Disponibile al link: <https://www.oecd.org/south-east-europe/SEZ WB 2017.pdf>
- Pavlov P. V., Makarova E. L., Bakalarczyk, M. (2019). Free Economic Zones: Global experience, perspectives and concept of development in global practice. *Revista Espacios*, 40(28), 12-26.
- Pereira, A. A. (2003). *State Collaboration and Development Strategies in China: The case of China-Singapore Suzhou Industrial Park (1992-2002)*. London: Routledge

- PKF (2012), *Doing business in the UAE. A business and tax profile*. Disponibile al link: <https://www.pkf.com/publications/doing-business-in/doing-business-in-the-uae/>
- Shayah, M. H., & Qifeng, Y. (2015). Development of free zones in United Arab Emirates. *International Review of Research in Emerging Markets and the Global Economy*, 1(2), 286-294.
- Studio Martelli & Partners (2014), *Doing business in Dubai*. Disponibile al link: <https://www.studiomartelli.it/doing-business-in-dubai/>
- Tudor, T., Adam, E., & Bates, M. (2007). Drivers and limitations for the successful development and functioning of EIPs (eco-industrial parks): A literature review. *Ecological Economics*, 61(2-3), 199-207.
- Unctad (2013). *World Investment Report. Global value chains: Investment and trade for development*. United Nations, Geneva. Disponibile al link: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf
- Unctad (2015a). Promoting green FDI: Practices and lessons from the field. *IPA Observer*, 5. Geneva.
- Unctad (2015b). *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals: An Analysis of 100 EPZs and a Framework of Sustainable Economic Zones*. New York and Geneva: United Nations. Disponibile al link: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d5_en.pdf
- Unctad (2019). *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*. United Nations, Geneva. Disponibile al link: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf
- Vijayabaskar, M., & Babu, M. S. (2016). The politics of urban mega-projects in India: Income employment linkages in Chennai's IT corridor. *Economic and Political Weekly*, 85-92.
- Wang, J. (2013). The economic impact of special economic zones: Evidence from Chinese municipalities. *Journal of Development Economics*, 101, 133-147.
- World FZO (2015). *The World of Free Zones*. World Free Zones Organization
- World FZO (2017), *United Arab Emirates - Index cards*. Disponibile al link: <https://www.worldfzo.org/Portals/0/OpenContent/Files/487/UnitedArabEmiratesFreeZonesAtlas.pdf>
- World FZO (2020). *Outlook 2020*. World Free Zones Organization
- Zeng, D. Z. (2010). (ed.). *Building engines for growth and competitiveness in China: Experience with special economic zones and industrial clusters*. World Bank Publications. Disponibile al link: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2501>
- Zeng, D. Z. (2012). An overview of six economic zones in Nigeria: Challenges and opportunities. *World Bank Policy Note*, 103442.
- Zeng, D. Z. (2015). Global experiences with special economic zones: Focus on China and Africa. *World Bank Policy Research Working Paper*, (7240).
- Zhang, W., & Bao, S. (2015). Created unequal: China's regional pay inequality and its relationship with mega-trend urbanization. *Applied Geography*, 61, 81-93.
- Ziccardi A. (2021), *Arabia Saudita vs Emirati Arabi Uniti: competizione geo-economica e ricerca di nuovi equilibri nel golfo*, 15 ottobre, CeSI-Centro Studi

Internazionali. Disponibile al link: <https://www.cesi-italia.org/it/articoli/arabia-saudita-vs-emirati-arabi-uniti-competizione-geo-economica-e-ricerca-di-nuovi-equilibri-nel-golfo>