

2012

Rödl & Partner

Avv. Eugenio Bettella
Avv. Guido Maria Solari



[GUIDA PAESE QATAR]

Cari Investitori,

con la pubblicazione di questa guida paese, il nostro Studio, già presente con 83 uffici in 37 paesi con circa 3200 professionisti (avvocati e commercialisti), conferma e rafforza la propria presenza internazionale in Medio Oriente, dove siamo presenti con nostri desk italiani permanenti già dal 2006 negli Emirati Arabi Uniti (Abu Dhabi e Dubai) e dal 2009 nel Qatar (Doha), sede da dove esercitiamo anche un forte controllo verso i mercati del Sultanato dell'Oman, dell'Arabia Saudita e dell'Iraq.

Crediamo fortemente nel Qatar, un emirato piccolo come estensione ma ricchissimo di risorse naturali, stabile, aperto agli investimenti esteri e ponte strategico privilegiato per gli investimenti in altri paesi della regione, in primis la Libia. L'Italia è già adesso uno dei maggiori partners commerciali del Qatar ed il secondo importatore nel paese: l'alleanza strategica fra i due paesi si è, inoltre, consolidata grazie alla inaugurazione del Terminale GNL Adriatico, l'impianto di rigassificazione di Rovigo.

Il 3 dicembre 2010 il Qatar ha ottenuto l'assegnazione dei mondiali di calcio FIFA del 2022. Si tratta di un evento storico di importanza fondamentale per il paese e per tutta la regione, non solo per motivi sportivi ma anche (e soprattutto) economici, politici e culturali. Gli investimenti previsti in stadi, trasporti (in particolare ferrovie e metropolitane) ed infrastrutture sono stimati in oltre 150 miliardi di dollari dal 2012 al 2021, occasioni imperdibili per le imprese italiane ed europee che, da subito, devono organizzarsi per far sì di poterle cogliere.

Questa guida paese, frutto della nostra esperienza consolidata di due anni di attività nel Paese, è dedicata alle imprese italiane interessate ad investire e stabilirsi in Qatar. Emerge chiaramente dalla guida come il Qatar sia un Paese ricco di risorse ed opportunità, ma non certamente un paese semplice. Questo spiega la nostra presenza nel paese e il nostro impegno che si esplica anche nel cercare le migliori opportunità di business per i nostri assistiti a seconda delle loro esigenze.

Ci auguriamo, dunque, che questa lettura possa essere di Vostro interesse. Vi ricordiamo che il Qatar si caratterizza per una fortissima evoluzione del suo sistema giuridico, pertanto, Vi invitiamo a controllare sempre la data della guida paese che, da parte nostra, manteniamo sempre, per quanto possibile, aggiornata. Non esitate, dunque, a rivolgervi a noi per qualsiasi chiarimento e per ottenere la versione più aggiornata della guida stessa.

Vi ringraziamo per la Vostra attenzione,

Avv. Eugenio Bettella (partner dello studio Roedl & Partner Padova)

Avv. Guido-Maria Solari – Solicitor of England and Wales n.p. (responsabile del desk italiano dello studio Roedl & Partner Doha – Qatar).

Sommario

Storia.....	5
Sistema economico	5
Dati macroeconomici di rilievo*:	6
Settore turistico	9
Sistema politico	9
Sistema giudiziario	10
Organizzazioni e convezioni internazionali.....	12
Investimenti indiretti e diretti in Qatar.....	15
Investimenti indiretti.....	17
Distribuzione	17
Agenzia	18
Franchising	20
Investimenti Diretti.....	21
Limited Liabilities Companies.....	21
Branch	24
Ufficio di rappresentanza.....	25
Licenze Commerciali e Industriali	29
Progetti industriali in Qatar.....	31
Aree industriali	33
Società di ingegneria/architettura	35
Procedure di appalto	39
I finanziamenti alle imprese della Qatar Development Bank	46
Importazione e certificazione delle merci	51
Diritto del lavoro – disciplina in tema di assunzione di lavoratori.....	54
Guida al diritto di Proprietà in Qatar	58

Definizione di freehold e leasehold	58
Evoluzione del diritto di proprietà in Qatar.....	60
Legge 17/2004 relativa ai Diritti di Proprietà per i non-Qatarini	62
Visti residenziali concessi ai proprietari di immobili.....	63
Obblighi di registrazione.....	64
Il caso The Pearl Qatar (registrazione e regolamenti sulle parti comuni)	64
Legge Qatarina sulle locazioni/affitti.....	65
Certificazione Q.S.A.S. per gli edifici	67
Panoramica relativa ai diritti di proprietà intellettuale ed industriale	69
Imposte sul reddito delle persone fisiche e giuridiche	72
Le zone di libero scambio	78
Progetti maggiormente significativi in corso o in fase preliminare:	83

QATAR

Storia

Il Qatar, paese desertico e, fino a tempi recenti, scarsamente popolato (sebbene esistano tracce di insediamenti umani nella regione già dall'anno 4.000 a.c.), era, in origine, un luogo abitato unicamente da popolazioni nomadi beduine, dedite prevalentemente alla pesca e al commercio delle perle. A partire dal 1872 il territorio corrispondente all'attuale Qatar conobbe l'occupazione e dominazione da parte dell'Impero ottomano che durò fino alla sua caduta avvenuta all'inizio della Prima Guerra Mondiale. Il Qatar, come molti altri stati della regione medio-orientale, è poi divenuto un protettorato della Corona Inglese governato a livello locale (almeno formalmente, dato che il potere effettivo era nelle mani del governatore inglese) dalla dinastia Al Thani, gli attuali reggenti del Qatar. L'interesse per il paese aumentò negli anni trenta ed in particolare prima della Seconda Guerra Mondiale (le esigenze belliche spingevano alla ricerca di nuovi pozzi petroliferi) a seguito delle esplorazioni per la ricerca del petrolio e del gas naturale. Il Qatar è poi divenuto uno stato indipendente il 3 settembre 1971. Esso avrebbe dovuto costituire uno degli emirati fondatori degli Emirati Arabi Uniti ma, alla fine, la famiglia regnante decise di mantenerlo autonomo e, da allora, è uno stato indipendente, pienamente riconosciuto a livello internazionale.

Sistema economico

Il Qatar ha iniziato la sua crescita economica in concomitanza con le operazioni di estrazione petrolifera iniziate a partire dal 1935. Tuttavia, solo negli ultimi decenni del secolo scorso, a partire dalla formale indipendenza del paese, il Qatar ha iniziato il suo cammino verso lo sviluppo e la modernità che negli ultimi anni ha subito una forte accelerazione, con la costruzione, fra le altre cose, della moderna città di Doha, la capitale dello stato che conta oggi circa 350.000 abitanti.

Al momento attuale l'economia del Qatar dipende strettamente dalla produzione degli idrocarburi (petrolio e, soprattutto, gas naturale), che rappresenta circa il 55% del PIL, l'85% delle esportazioni verso l'estero ed il 70% delle entrate statali.

Allo scopo di rendersi economicamente indipendente dalla produzione di petrolio e gas naturale, il Qatar sta trasformando la sua economia attraendo consistenti investimenti esteri, in particolar modo nel settore delle costruzioni e delle infrastrutture ma anche, di recente, per progetti industriali. Il Qatar, grazie alla sua strategica posizione geografica, si pone come un hub, un centro nevralgico di collegamento, per il transito delle merci dai mercati emergenti dell'estremo oriente a quelli Europei (e viceversa) nonché, grazie ai bassi costi della manodopera (la gran parte di essa proveniente da India, Bangladesh e dalle Filippine) e dell'energia, si pone altresì come base ideale per la produzione industriale, la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti e tecnologie (favorito, in questo, anche dalla recente creazione della zona di libero scambio - Free Trade Zone - del Qatar Science and Technology Park) ed un centro finanziario (con la creazione del Qatar Financial Centre). Un ulteriore stimolo alla crescita e agli investimenti esteri è costituito dai consistenti investimenti nei settori immobiliari turistico (basti pensare al "progetto bandiera" di "The Pearl Doha"), residenziale (per accogliere la massa degli espatriati stranieri che, dai paesi occidentali, si recano, in numero sempre maggiore, a vivere nel paese), industriale (relativamente alla costruzione delle nuove industrie che vengono, in continuo aumento, create nel paese) ed infrastrutturale. E' prevista inoltre, nei prossimi anni, la costruzione di una zona di libero scambio produttiva (free economic zone) nell'area situata a sud di Doha fra le municipalità di Wakrah e Mesaieed. Tutti questi investimenti sono garantiti dalla grande liquidità di cui gode il paese grazie alla vendita del petrolio e del gas naturale che, agli odierni livelli di produzione (senza contare i vastissimi giacimenti ancora da esplorare) sono stimati sufficienti almeno per i prossimi 50 anni.

Dati macroeconomici di rilievo*:

PIL: 106,8 miliardi di Euro;

PIL pro capite: 77.200 Euro (2011);

Crescita del PIL: 16,3% (2010); 8,6% (2009); 25,4% (2008).

PIL - composizione per settore economico:

- agricoltura: 0,1%;
- industria: 78,8%;
- terziario: 21,1%.

Popolazione: 1.853.000 unità (Dicembre 2011);

Tasso di disoccupazione: 0,5%;

Debito pubblico: 10,3% del PIL;

Inflazione: +1,9 % (3° trimestre 2011);

Tasso di sconto della Banca Centrale Qatarina: 5,5% (dal 31 dicembre 2009).

Maggiori settori industriali: produzione e raffinazione del petrolio, produzione di gas naturale, fertilizzanti, prodotti petrolchimici, siderurgia, cemento e cantieristica navale, industria dell'alluminio e della plastica;

Produzione di petrolio: 1,213 milioni di barili al giorno (di cui 753.000 esportati) – riserve pari a 25,41 miliardi di barili (stima del 1° gennaio 2010);

Produzione di idrocarburi: 76,9 miliardi di metri cubi all'anno (di cui 56,7 esportati) – riserve pari a 25,47 trilioni di metri cubi (stima del 1° gennaio 2010);

Esportazioni: Giappone (31,3%), Corea del Sud (16,5%), Singapore (9,1%), India (8,1%), Thailandia (4,3%), EAU (4%);

Importazioni: USA (13,1%), **Italia (8,8%)**, Giappone (7,9%), Germania (7,2%), Corea del Sud (6,3%); Francia (6,1%), Regno Unito (5,5%).

Cambio: 1 Euro = 4,86 QR (al 29/02/2012).

Parametri di competitività del Qatar su 139 paesi (World Bank)

Peso burocratico relativo all'apertura di nuove società

34

Protezione diritti di proprietà industriale	28
Preparazione delle banche	46
Libertà fiscale	1
Mercato del lavoro	71

Indice della competitività del Qatar su 139 paesi (raffronto con altri paesi arabi)

Qatar	17
Arabia Saudita	21
EAU	25
Tunisia	32
Oman	34
Kuwait	35
Barhain	37
Giordania	65
Marocco	75
Egitto	81
Algeria	86
Libano	92
Siria	97
Libia	100

() FONTI: Istituto Qatarino di Statistica, Central Intelligence Agency - World Factbook e World Bank.*

Settore turistico

Il Qatar si sta attrezzando e sta compiendo grossi sforzi per diventare una meta turistica di riferimento nella regione al pari di Dubai e del Sultanato dell'Oman. Al momento sono in costruzione alberghi di lusso, resorts a cinque stelle sul mare e nel deserto e appartamenti residenziali in centri di prestigio destinati ad ospiti internazionali. Il Qatar, già adesso, è internazionalmente conosciuto per lo splendido Museo di Arte Islamica, uno dei più pregevoli musei al mondo, curato personalmente dell'Emiro del Qatar, S.A. lo Sceicco Hamad bin Khalifa Al Thani, esperto e collezionista di arte di livello internazionale (www.mia.org.qa).

Il Qatar è, inoltre, celebre per essere una tappa (solitamente la prima della stagione) del campionato mondiale di MotoGP nel circuito di Losail.

Il Qatar ospiterà i Campionati del Mondo di Calcio (FIFA) del 2022 assegnati al paese il 3 dicembre del 2010. Investimenti massicci sono previsti nella costruzione di alberghi, stadi e altre infrastrutture turistiche da oggi fino alla data del 2022.

Sistema politico

Il Qatar è un emirato retto da una monarchia di tipo assolutistico - benché basata sulla costituzione - ed ereditario. La famiglia regnante è la dinastia degli Al Thani, ramo del clan beduino dei Beni Tameem.

L'Emiro, dal 1995 S.A. lo Sceicco Hamad bin Khalifa Al Thani, è il capo dello stato e governa sulla base di un potere derivante e regolamentato dalla costituzione (approvata a larghissima maggioranza nel 2003 da un referendum popolare a suffragio universale anche femminile). Non esiste, al momento, un parlamento eletto dal popolo (fin dalla fondazione del Qatar non si sono tenute elezioni politiche - salvo quelle per l'elezione del consiglio municipale di Doha che si sono svolte a suffragio universale anche femminile - e non esistono i partiti e nemmeno movimenti politici di rilievo). Esiste, tuttavia, un'Assemblea composta da 45 membri selezionati fra i rappresentanti maggiormente saggi ed influenti delle importanti famiglie qatarine. Detta Assemblea non gode di alcun potere formale; fornisce, invece, consigli sulle

materie ad essa delegate dal governo e dall'Emiro stesso che, secondo una prassi ormai consolidata, tiene in debito conto i suggerimenti dell'Assemblea prima di promulgare le leggi.

Dal 2013 l'advisory council sarà eletto, per due terzi (30 membri su 45), a suffragio universale anche femminile. L'advisory council avrà funzioni legislative e di controllo sull'esecutivo e potrà votare la sfiducia al governo.

Il Consiglio dei Ministri, i cui membri sono eletti con decreto dell'Emiro, è diviso in vari dipartimenti/ministeri, ciascuno con un compito e incaricati di funzioni specifiche. I vari ministeri propongono, ciascuno per i propri settori di competenza, le nuove leggi ed i regolamenti (soggetti, sia le leggi che i regolamenti, all'approvazione da parte dell'Emiro) e gestiscono, amministrativamente, i settori di loro competenza.

Il Qatar è fortemente controllato dalle forze di polizia e dai servizi segreti dell'emirato tanto che la criminalità di tipo violento è, praticamente, inesistente. La stabilità del paese e l'assenza di criminalità violenta costituiscono un grosso stimolo per attrarre individui e società occidentali, sia per questioni di lavoro che per ragioni turistiche. Il Qatar non è stato coinvolto nelle manifestazioni di protesta che hanno colpito, nel 2011, il mondo arabo, in particolar modo il nord Africa ed il Barhain, ha invece avuto un ruolo attivo, con il coinvolgimento diretto della sua aviazione militare nei bombardamenti in Libia del 2011, appoggiati dalla Lega Araba.

Sistema giudiziario

Il sistema giudiziario qatarino, un misto di diritto civile e sharia islamica (limitatamente alle questioni di diritto di famiglia e delle successioni mortis causa) si divide in due sistemi di corti: le corti di diritto civile e quelle di diritto penale.

Le corti civili utilizzano la Sharia sulla base della quale vengono giudicate unicamente controversie originatesi da rapporti personali (stato delle persone, matrimonio, diritto successorio, etc.).

Le corti penali giudicano sulla base del diritto penale ordinario tutti i crimini di particolare gravità, quali gli omicidi, i rapimenti nonché tutti i reati commessi contro

la sicurezza dello stato (incluso il reato di terrorismo) mentre sulla base della Sharia alcuni degli altri reati minori.

Le corti civili, in particolare, hanno la competenza esclusiva in materia contrattuale, societaria e del lavoro. Con riferimento ai diritti reali (di proprietà) il diritto applicabile è quello civile ordinario anche se alcuni aspetti (quali il trasferimento della proprietà a causa di morte, ossia il diritto ereditario) vengono amministrati sulla base della Sharia.

La legge civile qatarina si presenta anche come un misto fra i sistemi di diritto civile e di *common law* (eredità del protettorato britannico sulla regione e dell'influenza dei giuristi e delle scuole di legge inglesi nell'educazione degli avvocati e giudici locali). La forte influenza del *common law* inglese si avverte particolarmente nel settore del *real estate* e del diritto di proprietà, tanto che nel sistema qatarino si ritrovano istituti propri del diritto inglese (quali, ad esempio, il *leasehold*).

Le corti qatarine utilizzano solitamente documenti scritti e, molto raramente, il rito orale. I procedimenti sono condotti in lingua araba. Esistono due gradi di giudizio e recentemente è stata creata (Legge 10/2003) la *Court of Cassation* che, similmente alla Corte di Cassazione Italiana, è una corte di terzo grado avente competenza solo sulla legittimità (ossia interviene giudicando unicamente se la legge sia stata interpretata ed applicata in modo corretto, mentre non interviene sul merito della controversia). La *Court of Cassation* sta compiendo un'opera di riordinamento sistematico della giurisprudenza qatarina in modo da fornire agli operatori (giudici e legali) precedenti giurisprudenziali certi ed autorevoli e ridurre in tal modo l'incertezza giurisprudenziale che ha, da lungo tempo, caratterizzato il sistema giuridico qatarino. Per gli operatori il maggiore problema è l'inesistenza, al momento, di un sistema organico di pubblicazione e pubblicità delle sentenze e dei precedenti giudiziari; ad oggi non esiste alcuna valida banca dati di sentenze e di leggi qatarine al di fuori della mera gazzetta ufficiale del governo.

Con riferimento al riconoscimento delle sentenze straniere, il Qatar non ha sottoscritto alcun patto bilaterale con l'Italia o con altri paesi relativamente al reciproco

riconoscimento delle sentenze mentre è firmatario della Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali stranieri (riservandosi, tuttavia, di riconoscere i lodi emessi unicamente da corti arbitrali costituite in altri stati contraenti la Convenzione di New York).

Presso la Camera di Commercio è stato creato, nel 2007, il Qatar International Center for Commercial Arbitration (QICCA), la camera arbitrale qatarina che costituisce un'alternativa alle camere arbitrali costituite a livello regionale (in primis quelle di Dubai e del Barhein). Dal 2011 il presidente del QICCA è il giurista egiziano Dr. Minas Khatchadourian che sta procedendo ad una riorganizzazione della camera arbitrale basata su criteri di certezza, neutralità, affidabilità e competenza.

Organizzazioni e convezioni internazionali

Il Qatar aderisce (fra le altre) alle seguenti organizzazioni internazionali:

Organizzazione delle Nazioni Unite, Gulf Cooperation Council, Fondo Monetario Internazionale, Organizzazione Mondiale del Commercio – WTO, OPEC, Organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale – WIPO (World Intellectual Property Organisation), Interpol ed il GAFTA (l'area di libero scambio pan-Araba).

Il Qatar non aderisce all'ICSID (il centro internazionale costituito presso la Banca Mondiale di Washington DC per la risoluzione delle dispute internazionali derivanti da illegittime espropriazioni, da parte degli stati, di beni appartenenti a persone straniere) ma ha sottoscritto e ratificato con l'Italia un Accordo Bilaterale sulla Reciproca Promozione e Protezione degli Investimenti. Non è, in ogni caso, un paese considerato a rischio relativamente all'espropriazione, da parte dello stato, di beni appartenenti a persone straniere.

Le principali convenzioni internazionali ratificate dal Qatar sono: la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento dei Lodi Arbitrali Stranieri e la Convenzione WIPO di Parigi sulla Tutela della Proprietà Industriale.

Il Qatar non ha aderito alla Convenzione Internazionale dell'Aja sull'Apostille, pertanto tutti i procedimenti di legalizzazione dei documenti stranieri da utilizzare in Qatar richiedono una procedura di legalizzazione consolare assai burocratica e onerosa.

Si segnala altresì che il Qatar ha sottoscritto con l'Italia una convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni entrata in vigore il 7 febbraio 2011.

Il Qatar ha sottoscritto convenzioni contro la doppia imposizione anche con i seguenti paesi:

- Algeria,
- Bangladesh,
- Belgio,
- Cipro,
- Corea del Sud
- Francia,
- India,
- Macedonia,
- Malta,
- Marocco,
- Pakistan,
- Regno Unito,
- Romania,

- Russia,
- Senegal,
- Seychelles,
- Singapore,
- Sud Corea,
- Sri Lanka,
- Tunisia,
- Turchia e
- Venezuela.

Investimenti indiretti e diretti in Qatar

Normativa sugli investimenti esteri

La legge 13/2000 sugli investimenti esteri, nei fatti, ha aperto il mercato del Qatar agli investimenti esteri diretti.

L'articolo 2 della legge sugli investimenti esteri prevede, con l'eccezione di alcuni settori protetti, che gli stranieri possano compiere investimenti in tutti i settori economici e produttivi con il solo limite, comunque rilevante, di dover avere uno o più partners qatarini (ossia persone fisiche di nazionalità qatarina o persone giuridiche interamente possedute da qatarini) e, al contempo, di non poter possedere più del 49% del capitale destinato all'impresa commerciale (con la possibilità, tuttavia, di aumentare la quota del 49% fino al 100% in determinati settori produttivi allorché ragioni di interesse nazionale lo consentano, sempre previa autorizzazione a livello governativo). In altre parole, salvo circostanze eccezionali, in una qualsiasi società di capitali fra stranieri e qatarini, il socio locale deterrà almeno il 51% delle azioni. Tuttavia, il comma 3 dell'articolo 2 della legge sugli investimenti esteri 13/2000 limita i settori produttivi ed economici nei quali gli stranieri possono investire escludendo il settore bancario, assicurativo e le società immobiliari (salvo quelle che operano brokeraggio puro).

Società di capitali detenute al 100% da stranieri

La legge sugli investimenti esteri 13/2000 contiene un'eccezione al principio generalmente applicato a norma del quale il socio straniero non possa possedere oltre il 49% di una società di capitali qatarina. Al di fuori del settore industriale dove questi permessi vengono accordati con maggiore frequenza, detta possibilità ha carattere eccezionale e può essere concessa solo a seguito di un attento esame del Ministero dell'Economia e l'emissione di un decreto governativo ad hoc. Tuttavia, se detta autorizzazione viene concessa, fino al 100% delle quote di una società di capitali qatarina potranno essere possedute da stranieri.

I settori nei quali gli stranieri possono chiedere di possedere fino al 100% delle quote di una società sono i seguenti:

- agricoltura,
- industria,
- tutela della salute,
- educazione,
- turismo,
- sfruttamento delle risorse naturali e settore minerario,
- energia,

Al di fuori del settore industriale, ottenere questo tipo di autorizzazioni è, solitamente, molto complesso e la sua concessione ha carattere eccezionale ed è, nei fatti, assai rara. Detta autorizzazione viene concessa solo se il progetto portato avanti dalla parte straniera possiede, a giudizio del Ministero dell'Economia, la possibilità di apportare al Qatar un notevole contributo in termini di:

- approvvigionamento sul mercato di nuovi prodotti che non possono essere offerti da entità qatarine,
- sfruttamento di nuove tecnologie,
- miglioramenti sostanziali alle industrie ed imprese locali,
- entrata nel mercato qatarino di prestigiose aziende internazionalmente conosciute (specialmente nel settore turistico e dei servizi).

Una modifica alla Legge 13/2000, introdotta da parte del Consiglio dei Ministri del Qatar in data 28 ottobre 2009 ed entrata in vigore dal 1° novembre 2009, prevede una maggior apertura agli investimenti al 100% stranieri in Qatar. La modifica prevede la completa apertura agli investimenti esteri al 100% anche nei seguenti tre settori:

- consulenza e servizi tecnici;
- attività sportive e culturali;
- settore IT (information technology) e
- la distribuzione.

Questi settori si aggiungono a quelli sopra indicati (agricoltura, industria, tutela della salute, educazione, turismo, sfruttamento delle risorse naturali e settore minerario, energia) in relazione ai quali viene già previsto, a vantaggio di società a responsabilità limitata qatarine (WLL) interamente detenute da stranieri, di poter ottenere le licenze commerciali nei settori di loro competenza senza la necessaria presenza di un socio di maggioranza locale.

La procedura per il rilascio dell'autorizzazione non è, comunque, diventata automatica. Lo straniero che richiede l'autorizzazione deve comunque dimostrare la necessità di detenere il 100% delle quote della società nonché di poter fornire all'economia qatarina un contributo in termini di qualità e novità, ossia l'apertura di nuovi sbocchi commerciali non ancora sfruttati.

Il Consiglio dei Ministri ha anche raccomandato una maggiore flessibilità nel concedere l'autorizzazione agli stranieri a detenere il 100% delle quote delle WLL. Le procedure per il rilascio delle autorizzazioni vengono gestite caso per caso dal Ministero ma tutte quante devono essere precedute dalla presentazione, da parte del richiedente straniero, di uno studio di fattibilità completo e strutturato secondo i criteri imposti dal Ministero e presentato, rigorosamente, in lingua araba.

Investimenti indiretti

Distribuzione

Ogni società, sia essa qatarina o mista, se provvista di licenza per poter vendere o fare da broker in determinati settori merceologici, può operare come distributore in Qatar. Ogni contratto di distribuzione concluso con un'impresa (o individuo) qatarino può essere concluso in esclusiva oppure senza esclusiva.

Se l'impresa distributrice vuole importare le merci, essa dovrà ottenere una specifica licenza commerciale, oppure affidarsi ad un vettore specializzato il quale deve possedere la licenza ad importare le merci e occuparsi delle formalità di sdoganamento per conto dei clienti.

In generale, ogni individuo (in tal caso necessariamente un qatarino) oppure ogni società (comprese anche quelle a capitale misto) che desideri importare beni e/o prodotti in Qatar deve registrarsi nello speciale registro degli importatori.

Si noti che le società a capitale misto qatarinio-straniero, necessiteranno di un permesso particolare ad importare beni e prodotti in Qatar.

Agenzia

La legge che regola i rapporti di agenzia in Qatar é la Legge 8/2002 (altri aspetti del rapporto di agenzia vengono regolati dal codice civile). La Legge definisce “agente commerciale” colui *che ha l'esclusiva a distribuire, vendere beni e prodotti, oppure ad offrire servizi in nome e per conto del preponente ed in cambio di una commissione.*

Solo persone qatarine possono essere agenti commerciali in Qatar. Con “persone” si intende: cittadini qatarini (in tal caso dovranno avere almeno 21 anni) oppure società interamente detenute da qatarini (in tal caso la società dovrà essere validamente costituita e possedere le necessarie licenze commerciali).

Il contratto di agenzia deve avere, obbligatoriamente, forma scritta, essere tradotto in arabo (che costituisce la versione ufficiale) ed essere depositato presso il Ministero dell'Economia. (La registrazione é valida per due anni al cui termine deve essere rinnovata).

Il contratto di agenzia deve necessariamente contenere i seguenti elementi:

- nome dell'agente e del preponente e loro nazionalità,
- beni/prodotti/servizi oggetto dell'accordo di agenzia,
- territorio,
- termine di durata del rapporto di agenzia (indeterminato o determinato) ed eventuali dettagli relativi al rinnovo e sue modalità,
- impegno inderogabile dell'agente a prestare i servizi post vendita (assistenza e/o fornitura dei pezzi di ricambio),

- ogni altro termine o condizione contrattuale a patto che esso non sia in conflitto con quanto previsto dalla legge.

Si consiglia di strutturare il contratto includendo anche:

- quantum della commissione spettante all'agente e quando essa sia dovuta. Si noti che se detto elemento è indeterminato nel contratto, la commissione viene determinata dalle autorità in una percentuale non superiore al 5% del valore complessivo dei beni venduti,
- possibilità per l'agente di delegare sub-agenti,
- diritti e doveri dell'agente e del preponente,
- calcolo dell'indennità di fine rapporto,
- individuazione (eventuale) della corte arbitrale competente (la legge sostanziale qatarina non è, invece, derogabile).

Nonostante ogni diversa previsione contrattuale, l'agente ha diritto ad un'indennità di fine rapporto nel caso in cui abbia contribuito, in modo sostanziale, a migliorare gli affari del preponente nel territorio oggetto del contratto. Detta indennità dovrà essere pagata all'agente nel caso di rifiuto da parte del preponente di rinnovare il contratto o nel caso in cui la terminazione del contratto stesso impedisca all'agente di cogliere i frutti del suo successo ottenuto nel promuovere i beni/prodotti/servizi del preponente.

L'iscrizione dell'agente presso il registro degli agenti commerciali costituito presso il Ministero dell'Economia può comportare il diritto per l'agente, in caso di contrasto con il preponente, di bloccare le merci alla frontiera (questo in quanto egli è la persona autorizzata ad importare le merci). Detta previsione (spesso utilizzata come arma di ricatto da parte degli agenti qatarini) è stata in parte mitigata dalla legge 8/2002 che ha stabilito che il diritto dell'agente ad importare le merci non è esclusivo e può convivere col medesimo diritto di un vettore autorizzato iscritto nello speciale registro degli importatori.

E' bene, quindi, essere prudenti nel selezionare e nominare un agente perché, in caso di cessazione del rapporto di agenzia, il suo potere di ricatto è piuttosto forte. Si noti altresì che la cancellazione di un agente dal registro degli agenti commerciali può richiedere tempi burocratici assai lunghi (anche 6-12 mesi).

L'applicazione della legge qatarina è obbligatoria e non può essere derogata. E', tuttavia, derogabile la competenza delle corti qatarine a conoscere le controversie derivanti dal contratto di agenzia. La Legge autorizza le corti arbitrali, locali o straniere, a regolare, sempre sulla base della legge qatarina, le controversie derivanti da rapporti di agenzia commerciale in Qatar. Tuttavia se il lodo ha come risultato la violazione delle leggi qatarine o dei costumi e della morale, potrà essere annullato e saranno competenti le corti ordinarie. Si ricorda nuovamente che il Qatar è firmatario della Convenzione di New York del 1958 relativa al riconoscimento dei lodi arbitrali stranieri ma si é riservato il diritto di riconoscere i lodi emessi unicamente da corti arbitrali costituite in altri stati contraenti la Convenzione di New York. In sostanza delegare la competenza giurisdizionale ad arbitri si rivela molto difficile in relazione a contratti di agenzia commerciale.

Franchising

Non esiste in Qatar una legge ad hoc relativa al franchising. Il franchising é tradizionalmente assimilato, come di prassi nei paesi del Golfo Arabico, al contratto di agenzia commerciale, pertanto il qatarino franchisee dovrà necessariamente essere un locale (persona fisica qatarina o società al 100% locale).

Il franchising, a seguito della sentenza delle Corte d'Appello del Qatar *Middle East Trader v. United Cars Alman* (127/99) presenta caratteristiche più liberali rispetto al contratto di agenzia commerciale.

A seguito della menzionata sentenza infatti i contratti di franchising:

- non richiedono un unico franchisee per l'intero territorio qatarino (pertanto potranno esserci più franchisee),
- non dovranno necessariamente contenere la clausola di indennità di fine rapporto,
- possono essere terminati anche senza giusta causa,
- possono essere regolati da una legge estera (fatta salva la nazionalità del franchisee),

- possono essere sottoposti alla giurisdizione di un tribunale o corte arbitrale straniera.

Investimenti Diretti

Forme societarie

La legge societaria qatarina è la 5/2002 la quale disciplina varie forme societarie, alcune delle quali, tuttavia, poco utilizzate e, in molte circostanze, non disponibili per gli stranieri.

Pertanto, in questa guida paese, ci concentreremo in modo particolare su tre forme di penetrazione commerciale, che rappresentano, in definitiva, le forme quasi sempre adottate dagli stranieri che intendano operare, tramite una struttura stabile, in Qatar.

Le forme di investimento sono le seguenti:

- le Limited Liabilities Companies (corrispondenti alle società a responsabilità limitata),
- le filiali (dette branch),
- gli uffici di rappresentanza.

(Le Public Shareholding Companies “PSC”, corrispondenti alle società per azioni, non vengono qui trattate in quanto esse non sono aperte ad investimenti da parte di stranieri a parte le società quotate che possono essere detenute da stranieri in una percentuale massima del 25%, a norme della Legge 2 del 2005 che ha in parte modificato la Legge sugli Investimenti Esteri 13 del 2000).

Limited Liabilities Companies

Le LLC (comunemente abbreviate anche in WLL) rappresentano la forma societaria abitualmente utilizzata dagli stranieri che vogliono costituire una presenza stabile in Qatar. Fra le società di capitali qatarine, la WLL è indubbiamente la tipologia societaria che presenta la maggiore flessibilità operativa e manageriale, unita al vantaggio della responsabilità limitata. Infatti, i soci risponderanno per le perdite solo

limitatamente alla loro quota di capitale sociale senza che alcuna responsabilità possa essere loro addebitata se non in casi di frode, colpa grave o nell'eventualità in cui abbiano prestato una garanzia personale per le obbligazioni della WLL.

Si noti che, in ogni caso, salvo specifica autorizzazione governativa che viene fornita, sulla base di un esame condotto caso per caso e che necessita di un apposito decreto, gli stranieri non potranno detenere una quota superiore al 49% del capitale sociale di una WLL. Come verrà illustrato in seguito, il potere del socio locale (necessariamente detentore di una quota pari o superiore al 51%) può essere limitato sia con opportuni inserimenti nello statuto da operare già in fase costitutiva, sia attraverso la stipula di patti parasociali ad hoc.

In via generale le WLL presentano i seguenti requisiti:

– **Capitale sociale minimo:**

200.000,00 QR (approssimativamente 40.000 Euro);

– **Soci:**

da 2 a 50;

– **Amministrazione:**

è possibile che la WLL possa essere gestita da un amministratore unico (art. 240) o da un consiglio di amministrazione. E', pertanto, consigliabile, nel caso di società miste fra qatarini e stranieri, che l'amministratore (se unico) sia di nomina del socio straniero il quale, a sua sola discrezione, potrà rimuoverlo e nominare un'altra persona in sua vece. La legge qatarina non prevede limitazioni circa la nazionalità degli amministratori (salvo per gli israeliani).

In caso di pluralità di amministratori, essi potranno formare un consiglio di amministrazione (in tal caso è opportuno che il socio straniero si garantisca la maggioranza all'interno del consiglio di amministrazione che potrà essere facilmente ottenuta nominando un numero di amministratori dispari e garantendo al socio straniero la nomina di un amministratore in più rispetto al socio locale es.: consiglio di amministrazione composto da 3 amministratori, di cui 2 di nomina del socio straniero ed 1 del socio locale).

Infine, è possibile differenziare e/o limitare le competenze dei vari amministratori. In tal caso sarà consigliabile che i settori strategici della gestione della WLL siano saldamente nelle mani degli amministratori di nomina del socio straniero (ad esempio: assunzione dei managers e lavoratori chiave, firma dei contratti, rilascio di garanzie bancarie, rilascio, rinnovo e ritiro dei visti a favore dei dipendenti stranieri, gestione del conto corrente bancario della società, etc.).

– **Assemblea dei soci:**

è composta da tutti i soci i quali avranno un diritto di voto proporzionale alla loro quota di capitale sociale. Le decisioni dell'assemblea dei soci vengono adottate a maggioranza semplice (salvo diversamente concordato nei rilevanti documenti societari: 50% + 1 del capitale sociale in prima convocazione, maggioranza dei soci presenti in seconda convocazione).

Sarà pertanto necessario, allo scopo di garantire alla parte straniera il controllo sull'assemblea dei soci, prevedere una maggioranza ampia (es.: 55% nel caso di una WLL di due soci in cui il socio locale possieda il 51%) allo scopo di evitare che il socio locale possa prendere alcuna decisione sulla quale il socio straniero non sia d'accordo.

Infine, alcune decisioni di importanza vitale per la società (quali, ad esempio, le modifiche dello statuto o l'aumento e la riduzione del capitale sociale) vanno adottate con il voto di almeno il 75% del capitale sociale.

– **Riserve:**

il 10% dei profitti generato annualmente deve essere accumulato come riserva fino al raggiungimento di riserve pari o superiori al 50% del capitale sociale.

– **Dividendi:**

la legge societaria prevede espressamente la possibilità di differenziare la quota dei profitti spettanti a ciascuno socio rispetto alla loro quota di capitale sociale (es.: prevedere un dividendo del 25% a favore del socio locale che detiene il 51% delle quote).

Fino a tempi recenti il Ministero dell'Economia si rifiutava di rilasciare licenze commerciali a società in cui la quota di dividendi di spettanza del socio locale fosse inferiore al 20% degli stessi ma, da 24 mesi circa, vengono rilasciate licenze commerciali anche a società in cui la quota dei dividendi spettanti al socio locale è ridotta, appena, al 5% anche se detta scelta comporta dei rischi che è necessario valutare con la massima attenzione in fase di costituzione.

– **Certificazione del bilancio**

Si noti inoltre che i bilanci della WLL devono essere annualmente certificati da un revisore contabile autorizzato.

Branch

Il branch (ossia la filiale) non è considerato un soggetto autonomo rispetto alle società madri, bensì una sorta di *longa manu* di queste ultime, con l'unica differenza che il branch è abilitato a svolgere per conto della stessa le medesime attività esercitate in patria.

Si noti bene che in Qatar le branch non possono svolgere attività commerciali ma possono essere costituiti, con autorizzazione del Ministero dell'Economia e solo per lo svolgimento di uno o, eccezionalmente, più progetti/appalti di pubblica utilità. Ciò significa che il branch costituito in Qatar non potrà essere impegnato in settori e/o attività che non svolgano già in patria ed esterne al loro oggetto sociale. Per sua natura il branch non garantisce il beneficio dello schermo societario e, pertanto, le responsabilità assunte dallo stesso si rifletteranno interamente sulla casa madre che sarà tenuta a risponderne avanti ai terzi.

L'esistenza di un contratto fra la società appaltatrice ed una pubblica autorità o società governativa è un pre-requisito essenziale al fine di ottenere il nulla osta ministeriale a costituire il branch. Da circa 2 anni questa possibilità è aperta anche alle società sub-appaltatrici a condizione che la società appaltatrice principale dimostri la necessità di sub-appaltare parte del lavoro e l'autorità pubblica/società statale dia il suo nulla osta alla costituzione. Il costo della licenza per costituire i

branch è mediamente più oneroso delle normali licenze commerciali, attestandosi intorno ai 30.000 QR. (Si segnala, inoltre, che valgono regole diverse per le banche e le società di ingegneria/architettura).

La costituzione di un *branch*/ufficio di rappresentanza, a differenza della partecipazione in una società locale, permette all'investitore estero di operare localmente tramite un'entità giuridica interamente di proprietà della casa madre e senza la presenza di soci/sponsor locali.

Ufficio di rappresentanza

L'ufficio di rappresentanza è un ufficio stabile di una società straniera costituito in Qatar al fine di mera rappresentanza dei prodotti della casa madre. Esso non è autorizzato a svolgere alcuna attività commerciale né può ricevere compensi e/o pagamenti di alcuna natura. Eventuali transazioni commerciali con soggetti qatarini o stabiliti in Qatar dovranno essere gestite direttamente dalla casa madre. Esso è, in altre parole, una mera "finestra" sul Qatar. Anch'esso richiede l'autorizzazione del Ministero, autorizzazione che, comunque, viene rilasciata più facilmente rispetto al branch.

Breve comparazione delle tre figure (*branch*/uffici di rappresentanza/WLL)

Di seguito si analizzano alcuni aspetti delle suddette figure evidenziando i vantaggi e svantaggi che sussistono nell'adottare l'una o l'altra soluzione a seconda di determinati aspetti rilevanti.

a. Schermo societario

Come già anticipato la *branch* e l'ufficio di rappresentanza, per la loro particolare natura, non garantiscono il beneficio dello schermo societario e, pertanto, le responsabilità assunte dalla *branch* si rifletteranno interamente sulla casa madre, che

sarà tenuta a risponderne avanti ai terzi, mentre i soci della WLL saranno responsabili dei debiti di questa limitatamente al capitale sociale conferito.

Ne consegue che la WLL offre maggiori e migliori garanzie per la casa madre, in riferimento alle possibili responsabilità finanziarie che la stessa casa madre potrebbe soffrire come conseguenza di una situazione di difficoltà economica o d'insolvenza.

b. Autonomia Gestionale

Una *branch* (così come un ufficio di rappresentanza che, però, come detto, non esercita alcun tipo di attività commerciale diretta) permette all'investitore estero di operare localmente tramite un ente interamente di sua proprietà senza obblighi di soci locali/sponsor.

Nel caso di una WLL, invece, le leggi qatarine impongono, come ampiamente illustrato, che la maggioranza della società debba essere detenuta da una persona (fisica o giuridica) locale. Ne consegue che un eventuale socio straniero non potrà detenere più del 49% del capitale sociale mentre il rimanente 51% sarà detenuto da una o più persone (fisiche o giuridiche) locali. Detta struttura non permette, quindi, il controllo totale ed incondizionato da parte della casa madre.

Ricordiamo nuovamente la limitata operatività delle branch che possono essere costituiti solo temporaneamente e in relazione a specifici progetti di pubblica utilità. Si ricorda altresì che le branch sono solitamente tassate in Qatar (si veda la parte di questa guida relativa alla tassazione).

Fasi principali di costituzione di una società a responsabilità limitata in Qatar (ex legge n. 5 del 2002 ed altre leggi rilevanti)

Fase 1 - Approvazione del nome della società dal Ministero dell'Economia

I richiedenti devono presentare tre possibili nominativi per la società unitamente alla bozza dello statuto (il contenuto minimo della bozza di statuto deve corrispondere a quanto prescritto ex articolo 229 della legge n. 5 del 2002). Il costo per la prenotazione della denominazione sociale è di 1.000 QR.

Una volta che il nome della società è stato approvato, il Ministero emetterà una lettera indirizzata alla banca indicata dai soci della costituenda società autorizzando l'apertura di un conto corrente bancario ove depositare il capitale sociale (possono essere scelte banche locali o internazionali aventi sede in Qatar).

Fase 2 - Trasferimento della somma destinata a capitale sociale nel conto corrente bancario

(Il capitale sociale minimo per una società a responsabilità limitata è pari a QR 200.000,00 - circa 40.000 Euro). Dopo l'apertura del conto bancario, il capitale sociale minimo dovrà essere trasferito sul conto. Il capitale versato potrà essere utilizzato solo dopo il rilascio della registrazione commerciale. Una volta che il denaro viene accreditato sul conto bancario, la banca invierà una lettera al Ministero a conferma del versamento del capitale sociale.

Fase 3 - Sottoscrizione dello statuto da parte dei soci

I soci (o i loro procuratori) sono chiamati a firmare lo statuto di persona presso il Ministero della Giustizia.

Il Ministero dell'Economia, ottenuto lo statuto debitamente firmato dai soci, emetterà il certificato di registrazione. La Camera di Commercio rilascerà, invece, il certificato di proprietà della società in capo ai soci.

Le tasse richieste dal Ministero dell'Economia per la registrazione commerciale dipenderanno dalla natura delle attività svolte dalla società in Qatar. Esse variano normalmente da QR 1.500 a QR 50.000 all'anno (normalmente sono più elevate per le attività di costruzione e quelle relative al settore oil & gas e più basse per alcune attività commerciali).

Nota: ulteriori approvazioni devono essere richieste per licenze industriali o in attività a numero chiuso o limitate.

Le società straniere socie della società qatarina avranno bisogno di legalizzare (nel loro paese d'origine anche attraverso l'Ambasciata del Qatar), il loro statuto ed il certificato di iscrizione alla Camera di Commercio locale e conferire una procura in Qatar a persone autorizzate a rappresentarle in Qatar nella fase di costituzione.

Fase 4 – Licenze Comunali

La società, una volta ottenuta esistenza giuridica, al fine di operare attività commerciali dovrà avere un ufficio che funga anche da sede legale.

Il contratto di locazione della sede, la connessione con la rete elettrica e l'acqua devono essere presentate al comune per ottenere la licenza comunale ad esercitare attività d'impresa. I costi ammontano a cifre variabili, in linea generale, fra i QR 2.000 ed i QR 30.000 all'anno. La licenza può essere ottenuta per un termine di 2 anni rinnovabile senza limiti.

Fase 5 - Approvazione della società al Ministero del Lavoro e all'ufficio per l'Immigrazione

Dopo aver ottenuto detti permessi, l'azienda può assumere il proprio personale. E' prevista una quota nominale di QR 200 all'anno.

ase 6 (opzionale) - Ottenere licenze di importazione/esportazione

Se l'azienda ha bisogno di importare o esportare oggetti o attrezzature, la società potrà ottenere l'approvazione da parte dell'autorità doganale e dei porti.

Contenuto Minimo dello Statuto Sociale

1. Tipologia societaria, nome, oggetto e sede
2. Nome, nazionalità, luogo di residenza e indirizzo dei soci
3. Importo del capitale sociale, la quota di ciascun partner, i dettagli dei conferimenti di beni in natura
4. Nome e nazionalità dei primi amministratori (nel caso si decida di nominarli in Statuto)
5. Nome dei membri del comitato di controllo (se esiste)
6. Durata della società
7. Metodo di calcolo delle perdite e di distribuzione degli utili
8. Condizioni per il trasferimento delle azioni
9. Metodologie per il trasferimento delle azioni

10. Lo statuto potrà contenere disposizioni particolari per regolamentare il diritto per il riacquisto delle azioni dei soci da parte della società e relativi metodi di valutazione, la creazione di riserve straordinarie e i metodi di dissoluzione della società.

Licenze Commerciali e Industriali

E' vietato per ogni persona - fisica o giuridica – esercitare in Qatar un'attività industriale o commerciale (inclusa la mera fornitura di servizi) senza aver ottenuto la rilevante licenza ed essersi iscritta presso la locale Camera di Commercio.

Con riferimento alle società (WLL), la documentazione che esse devono produrre per poter ottenere la licenza comprende:

- copia dello statuto e atto costitutivo della società in lingua araba, debitamente certificato dal Ministero della Giustizia (si noti che in Qatar non ci sono i notai e le certificazioni vengono gestite direttamente dal Ministero della Giustizia);
- una dichiarazione della banca presso cui la società ha il conto che certifichi che il capitale sociale (minimo 200.000 QR) è stato regolarmente depositato;
- il contratto di proprietà o, come generalmente accade, di locazione degli spazi adibiti ad ufficio/sede legale della società (in Qatar non è possibile avere una sede legale fittizia, costituita presso uno studio legale oppure presso una casella postale). Detti locali possono essere ispezionati dalle autorità per verificare che essi siano effettivamente dedicati all'esercizio dell'attività della società nonché per verificarne la sicurezza (si noti che è vietato l'office sharing, ossia dividere il medesimo ufficio fra più società, così come utilizzare come ufficio un immobile utilizzato anche come abitazione);
- il passaporto dei soci per le persone fisiche o il certificato di registrazione presso la rilevante Camera di Commercio dei soci per le persone giuridiche.

Nel caso di società italiane sarà necessario esibire atto costitutivo, statuto e certificato di registrazione presso la competente Camera di Commercio italiana, debitamente tradotti in arabo, asseverati e legalizzati dall'ambasciata qatarina a Roma, nonché una

delibera del competente organo della società che autorizzi la costituzione della società qatarina, anch'essa tradotta in arabo, asseverata e legalizzata dall'ambasciata qatarina a Roma.

Una volta depositata la documentazione, la società potrà ottenere la licenza e la registrazione presso la Camera di Commercio qatarina.

A seconda dell'attività espletata dalla società, può essere richiesta ulteriore certificazione.

I settori che richiedono procedure più complesse per il rilascio delle licenze sono i seguenti:

- produzioni industriali: in tal caso sarà necessario presentare, fra le altre cose, uno studio di fattibilità al Ministero dell'Industria ed ottenere il nulla-osta da parte del Ministero dell'Ambiente;
- turismo: per le quali occorrerà anche un permesso ad operare rilasciato dalla Qatar Tourism Authority;
- sanità e tutela della salute pubblica: nel qual caso un attento esame sulle qualifiche, capacità ed esperienze pregresse del richiedente viene compiuta dal Ministero della Salute;
- istruzione: per il quale un esame preliminare circa le qualifiche, capacità ed esperienza nel settore del richiedente viene compiuto dal Ministero dell'Istruzione;
- legale: per il quale è necessario essere autorizzati dal Ministero della Giustizia.

Progetti industriali in Qatar

Le leggi rilevanti in tema di autorizzazioni e regolamentazioni di progetti industriali sono: la Legge 20/2006 (Industrial Law) e (limitatamente alle parti non abrogate dalla legge 20/2006) la Legge 19/1995.

Un progetto è definito di natura industriale quando riguarda la *“trasformazione di materie prime in prodotti finiti o semi-finiti attraverso l’unione, separazione, assemblaggio, lavorazione e/o confezionamento delle materie attraverso procedure totalmente o prevalentemente meccaniche”*.

Uno straniero (persona fisica o giuridica) che voglia portare avanti in Qatar un progetto di natura industriale deve, oltre a costituirsi in Qatar (nelle forme illustrate e nel rispetto della normativa sugli investimenti esteri 13/2000), anche procurarsi una licenza industriale il cui processo di ottenimento è peculiare rispetto a quello relativo alle altre licenze.

E' bene ricordare che la Legge sugli Investimenti Esteri 13/2000, con specifico riferimento agli investimenti di natura industriale, prevede la possibilità che uno straniero possa arrivare a detenere fino al 100% della WLL che sviluppa il progetto, autorizzazione che, tuttavia, viene rilasciata a totale discrezione del Ministero dell'Economia.

La procedura per ottenere una licenza industriale è molto complessa e può variare a seconda della tipologia di industria che si intende stabilire. In termini generali per ottenere una licenza industriale il richiedente deve produrre, innanzitutto, il permesso/nullaosta rilasciato dal Ministero dell'Ambiente che approva il progetto dal punto di vista dell'impatto ambientale (the Environmental Permit) secondo quanto previsto dalle Legge Ambientale 30/2002.

L'Environmental Permit deve quindi essere prodotto al Ministero dell'Energia il quale, esaminato il progetto e la documentazione prodotta, potrà rilasciare la licenza industriale (il dipartimento che si occupa dell'esame e concessione delle licenze, interno al Ministero dell'Energia, è il Department of Industrial Development).

Il Ministero dell'Energia, a seconda della tipologia del progetto e della sua utilità per l'economia qatarina, può concedere, a sua totale discrezione, uno o più dei seguenti privilegi:

- esenzione del pagamento delle imposte sul reddito della società (per il socio straniero);
- esenzione da dazi doganali per le materie prime, merci e macchinari importati;
- la concessione di terreni a canone agevolato ove installare gli impianti produttivi;
- la fornitura di acqua ed energia a prezzo scontato

Detti incentivi vengono concessi, inizialmente, per il termine di un solo anno e, per essere poi rinnovati, deve essere dimostrato, da parte della società, che la produzione sia effettivamente iniziata. E' indicativo il dato secondo cui solo il 20% delle licenze industriali concesse in Qatar sia al momento in fase produttiva mentre il rimanente 80% non abbia ancora raggiunto detto stadio e si trovi ancora nella fase preparatoria. E' utile notare come solo il certificato di inizio produzione, la c.d. "industrial registration", permetta il rinnovo degli incentivi sopra citati oltre il primo anno nonché lo sblocco dei prestiti eventualmente concessi dalla Qatar Development Bank (si veda la parte della presente guida espressamente dedicata alla QDB).

Aree industriali

– Doha Industrial Estate

Fondata su istruzione dell'Emiro stesso allo scopo di dare vita ad un'area industriale capace di accogliere industrie leggere e di media grandezza e offrire ad esse servizi quali strade, illuminazione, gas, fognature, acqua e servizi integrati di magazzini. L'area è gestita da un comitato di controllo che ha il compito di vigilare che le imprese che esercitano all'interno di essa si adeguino alle regole vigenti per il funzionamento della stessa. L'area vuole diventare un polo di attrazione di primo livello, al pari di simili aree industriali presenti nei paesi occidentali. Potrà accogliere centinaia di industrie che saranno integrate in 9 macro aree.

– Durkhan Petroleum City

Durkhan è una delle prime aree in Qatar dove il petrolio è stato scoperto ed estratto. Nel 2003 l'area è stata affidata in concessione alla Qatar Petroleum perché la sviluppi (in settori non necessariamente legati agli idrocarburi) sotto la sua guida e supervisione. La concessione alla Qatar Petroleum scadrà nel 2022. Sono stati individuati 193 progetti che saranno sviluppati nei prossimi 20 anni per un valore di circa 710 milioni di Riyals.

- Mesaieed Industrial Area

Le industrie pesanti e/o potenzialmente pericolose del paese sono collocate all'interno di quest'area, fra le quali le maggiori industrie meccaniche, plastiche, petrolchimiche, di lavorazione del gas e per la produzione dei fertilizzanti. Esiste un porto all'interno dell'area da cui viene esportato il petrolio grezzo.

– Salwa Industrial Area

Collocata a soli 7 chilometri ad ovest di Doha è un'area dedicata all'industria leggera dove non è infrequente trovare impianti produttivi e relativi showroom per vendite all'ingrosso. Area da considerare per le industrie che producono prodotti di arredamento e di interni, per le società di logistica e per alcuni settori legati all'oil & gas. Al momento l'area è stata raddoppiata e i nuovi lotti saranno utilizzabili nel prossimo futuro.

– **Ras Laffan Industrial City**

Rappresenta la zona industriale più nuova e moderna, occupa un'area di 40 chilometri quadrati circa ed è oggetto di progetti di sviluppo ad allargamento già in corso. All'interno di essa è possibile trovare numerose industrie che si occupano della lavorazione e trasformazione del gas.

Società di ingegneria/architettura

Le società di ingegneria/architettura sono state oggetto, negli ultimi 10 anni, di una serie di regolamentazioni, alcune delle quali, spesso, in forte opposizione con le altre. La legge 11/2001, infatti, ordinò la chiusura di tutte le società di ingegneria detenute, anche solo in parte, da stranieri salvo che queste società non avessero ottenuto, da parte del Ministero dell'Economia, un permesso speciale ad operare nel paese.

La situazione è radicalmente mutata nel 2005 con l'introduzione della legge 19/2005 relativa alla regolamentazione delle attività delle società di ingegneria (la legge regola altresì la tenuta del registro degli ingegneri). Le attività degli architetti e loro società ricadono sotto l'ombrello di quelle degli ingegneri e delle società di ingegneria; le norme della legge 19/2005, pertanto, comprendono anche le loro attività.

Si noti, tuttavia, che gli studi di architettura che si occupino unicamente di arredamento di interni e/o di esterni hanno l'alternativa di richiedere una semplice licenza di interior/exterior design la quale non presenta particolari problematiche ed il cui rilascio avviene in modo automatico, senza necessità di dover dare prova di competenze particolari o esperienze pregresse nel settore.

La legge 19/2005, infatti, all'art. 1 definisce come “professione di ingegnere” tutte le attività che vengono praticate da coloro che sono specializzati in: “*architettura, nonché ingegneria civile, elettronica, meccanica, chimica, mineraria e ogni altro campo della professione*”. Un comitato appositamente costituito presso la General Authority for Planning and Urban Development (“GAPUD”) è stato costituito con il compito di vigilare sulla professione, valutare i requisiti di coloro che (siano essi individui o società) vogliono iscriversi come ingegneri/architetti e praticare la professione in Qatar (artt. 2-3), stabilire il numero dei professionisti e degli studi autorizzati ad operare nel paese (detta valutazione viene fatta a seconda delle richieste del mercato) ed, infine, gestire la deontologia ed i procedimenti disciplinari nei confronti dei membri della professione.

La legge ha creato 3 diversi registri:

- (i) il Registro degli ingegneri/architetti (persone fisiche),
- (ii) il Registro degli studi di ingegneria/architettura locali che dovranno essere, come requisito minimo, al 51% qatarini (si veda la parte relativa alle LLC per capire come dette società siano regolate in Qatar) e
- (iii) il Registro degli studi internazionali di ingegneria/architettura (costituiti in Qatar come filiali/branch senza necessità di soci e sponsor locali).

Tutti gli ingegneri/architetti (siano essi stranieri o locali) devono obbligatoriamente iscriversi al registro per poter praticare in Qatar, non essendo sufficiente siano iscritti gli studi per i quali essi praticano la professione. Inoltre tutti gli ingegneri/architetti per poter essere iscritti nel registro ed operare in Qatar dovranno essere (art. 5):

- qatarini o, se stranieri, residenti nel paese,
- aver ottenuto una laurea in ingegneria/architettura da un'università internazionalmente riconosciuta,
- avere piena capacità giuridica,
- non avere precedenti penali,
- soddisfare i requisiti in termini di esperienza stabiliti, a seconda del campo di specializzazione, dal GAPUD.

Gli studi qatarini locali (che potranno essere una WLL con partner straniero al 49% il quale dovrà necessariamente essere una società di ingegneria oppure una persona fisica ingegnere/architetto) per poter essere iscritti nel registro degli studi locali dovranno soddisfare le seguenti caratteristiche (art. 5):

- essere posseduti da qatarini almeno al 51%, come usualmente avviene per le WLL (art. 6),
- gli ingegneri/architetti che operano per essa devono essere iscritti nel registro degli ingegneri/architetti,
- l'ufficio deve aver nominato uno o più responsabili per la piena osservanza, da parte dello studio, delle regole imposte dalla legge 19/2005.

Con riferimento agli studi di ingegneria/architettura internazionali per essere iscritti nel registro degli studi internazionali dovranno soddisfare le seguenti caratteristiche (art. 5):

- essere una branch di una società di ingegneria/architettura straniera abilitata a svolgere la professione nel paese di origine da almeno 10 anni,
- depositare presso il GAPUD un impegno solenne (undertaking), certificato dall'ambasciata qatarina del paese di origine, col quale la casa madre si impegna a farsi carico di tutte le responsabilità finanziarie assunte dalla branch,
- l'ingegnere/architetto responsabile per lo studio deve essere iscritto nel registro degli ingegneri/architetti e dovrà dimostrare un'esperienza post-laurea nel campo di specializzazione della società di almeno 10 anni di cui almeno 5 presso la casa madre.

La legge 19/2005 (art. 9) prevede altresì che, in circostanze eccezionali, studi stranieri possano operare in Qatar senza costituirsi. Detto permesso viene rilasciato, sempre a discrezione del GAPUD, allorché detti studi stranieri forniscano un servizio unico, non disponibile nel paese ed il cui esercizio contribuisca in modo sostanziale allo sviluppo del paese.

L'iscrizione dello studio (sia esso locale che straniero) nel registro rappresenta l'autorizzazione da parte delle autorità a svolgere attività di ingegneria/architettura, unicamente, tuttavia, con riferimento alle particolari categorie e specializzazioni per le quali lo studio è stato registrato. L'iscrizione ai registri ha una durata di due anni rinnovabile per un numero indeterminato di volte.

La legge stabilisce tutte le procedure per ottenere la registrazione dello studio e dei singoli ingegneri che operano per esso e le procedure per il rinnovo della registrazione e tutti i requisiti (dallo spazio degli uffici a come lo studio deve presentarsi nei confronti dei terzi e dei clienti) che lo deve soddisfare per il mantenimento dell'iscrizione. Il comitato istituito presso la GAPUD svolge anche attività di controllo deontologico e disciplinare con riferimento ai suoi membri con il potere di infliggere sanzioni che possono comportare la cancellazione dal registro per gli ingegneri/architetti e/o gli studi (stranieri e/o locali).

La costituzione di uno studio internazionale di ingegnerai in forma di branch rappresenta un'eccezione alla regola che vuole che le società costituite in Qatar abbiano un socio/sponsor locale, pertanto i requisiti per poter avere questo diritto sono molto restrittivi anche se esiste sempre un margine di negoziazione con le autorità locali. *[Per informazioni più precise sull'argomento si consiglia di contattare direttamente lo Studio].*

Procedure di appalto

Il governo del Qatar rappresenta il primo acquirente nel campo dell'acquisto di beni e servizi. Il paese, infatti, grazie alla grande liquidità accumulata negli ultimi anni, sta crescendo a ritmi molto elevati con infrastrutture che, tuttavia, non sono sempre adeguate a supportarne la crescita.

Doha è una città anch'essa in fortissima crescita ma che, salvo particolari aree, si presenta come una città scarsamente attrattiva e moderna nei servizi. Interventi radicali nelle costruzioni, infrastrutture e trasporti sono, dunque, necessari per migliorare il paese e la sua capitale e, per questo motivo, gli appalti pubblici di beni e servizi rappresentano una risorsa che il paese regola con la massima cura ed attenzione.

La legge qatarina regolante gli appalti pubblici è la Legge 8/1976, la quale si applica a tutti i ministeri e gli altri organi e corpi governativi ad eccezione dei seguenti:

- la polizia e le forze armate (che, per ragioni di riservatezza e segretezza, hanno il diritto di regolamentare i loro appalti sulla base di regolamenti diversi da quelli previsti dalla legge 8/1976),
- la Qatar Petroleum (QP) (che, per il suo carattere economicamente strategico, può indire appalti ricorrendo a propri organismi ad hoc) e ogni altra autorità che abbia ottenuto dal Consiglio dei Ministri l'autorizzazione di indire appalti con modalità diverse da quelle previste dalla legge (artt. 1 e 2) in primis le società che operano nel settore oil & gas.

Gli appalti potranno essere di tre tipi:

- generali,
- limitati o
- locali (aperti solo alle società qatarine - anche quelle al 49% straniere, e per appalti di valore non superiore a 5.000.000 Ryials = 1.000.000 Euro ca.) ex legge 14 del 2010. Detti appalti sono gestiti dal LTC (Local Tender Committee).

Gli appalti “generalisti” sono quelli aperti a tutte le imprese interessate (art. 4). Gli appalti “limitati” sono quelli che, per motivazioni di urgenza, sono riservati a imprese che sono state pre-selezionate a livello governativo. Gli appalti “limitati” sono ad oggi molto rari ed è intenzione del Central Tenders Committee (“CTC”) di limitarli il più possibile in futuro.

Per gli appalti governativi in alcuni particolari settori occorre che le aziende abbiano ottenuto, da parte del CTC, la cd. *classification*. L'autorità preposta a gestire le gare di appalto, siano esse generali o limitate, e conferire la *classification* è il Central Tenders Committee.

Gli appalti si svolgono, generalmente, secondo le seguenti modalità: l'organismo governativo interessato prepara il bando d'appalto ed illustra l'obbiettivo dell'appalto stesso predisponendo per esso, secondo una stima preventiva, la copertura finanziaria. Il bando viene, quindi, esaminato dal ministero competente ed, in seguito, trasferito all'attenzione del CTC, il quale avrà il compito di curare la parte amministrativa, compresa la pubblicità dell'appalto stesso che:

- a livello locale sarà pubblicizzato tramite i mass media,
- a livello internazionale, sarà pubblicizzato informando le ambasciate dei paesi nei quali il CTC ha interesse a fare pubblicità (art. 14).

Nel caso in cui società straniera vogliono partecipare all'appalto, esse dovranno nominare un agente locale. L'indirizzo dell'agente rappresenterà l'indirizzo ufficiale in Qatar per tutte le comunicazioni relative alla procedura di appalto.

Ogni bando di appalto deve contenere, le seguenti informazioni minime:

- il ministero/organismo governativo che ha emesso l'appalto;
- i particolari dell'appalto dal punto di vista della sua gestione e valore complessivo;
- la data di pubblicazione del bando ed il termine per presentare le offerte;
- l'organismo governativo a cui fare pervenire le offerte;
- la descrizione dei lavori e delle attività che vengono richieste;

- l'ammontare del *bid bond* e del *performance bond* che vengono richiesti (solitamente rispettivamente il 5% ed il 10% del valore complessivo del bando);
- il periodo di validità dell'appalto (che, solitamente, non potrà essere inferiore ai 90 giorni);
- eventuali facoltà da parte dell'organismo governativo preposto di modificare le condizioni dell'appalto, sempre entro determinati limiti.

La legge 8/1976 contiene, inoltre, una serie di altre previsioni che disciplinano lo svolgimento della gara d'appalto e sono volte a garantire la segretezza delle offerte e la non discriminazione di alcuna di esse.

Tutte le procedure relative agli appalti sono, infatti, gestite direttamente dal CTC. Si noti che i prezzi e le offerte relative agli appalti, salvo diversamente stabilito, dovranno essere in Riyals qatarini e che determinati appalti che prevedono la fornitura di materiali, possono contenere la clausola del “*product sample*” che prevede il deposito presso il CTC di campioni dei prodotti oggetto della gara d'appalto affinché essi vengano esaminati.

La gara d'appalto si svolge presso il CTC che formerà un comitato per la valutazione dell'appalto e deciderà il vincitore sulla base di un voto di maggioranza (spesso qualificata) dei membri del comitato stesso. Tuttavia, nel caso in cui il CTC non dovesse riuscire a prendere una decisione relativa ad una gara d'appalto, essa verrà assunta direttamente dal Ministero dell'Economia a cui il CTC ha il dovere di sottoporre le votazioni in relazione alle quali non è riuscito a raggiungere una maggioranza (artt. 17-24 e 27-33).

Con riferimento alla valutazione delle offerte, si noti che il criterio dell'offerta più bassa non è automaticamente utilizzata per determinare la parte vincitrice in quanto, in determinate circostanze, il CTC ha la facoltà di scartare offerte giudicate eccessivamente basse, così come preferire offerte più alte se la parte offerente è in grado di presentare credibilità (basate sulle proprie esperienze, know-how, capacità

tecnologica, etc.) migliori rispetto ad un'altra partecipante la quale abbia depositato anche un'offerta migliore dal punto di vista puramente finanziario.

Si noti, infine, che, generalmente, a parità di condizioni, un offerente locale sarà preferito rispetto ad offerenti stranieri.

L'approvazione di appalti di valore superiore ai 50 milioni di Ryials (10 milioni di Euro ca.) richiedono l'approvazione governativa. L'appalto potrà poi dirsi concluso una volta che la parte vincitrice, a norma del bando di appalto stesso, avrà depositato il *performance bond* (artt. 34-46).

Solitamente i contratti di assegnazione di ogni appalto prevedono che, per la risoluzione di eventuali controversie insorgenti con l'ente pubblico, è possibile che venga previsto il ricorso all'arbitrato il quale, salvo diversamente stabilito, sarà di competenza della corte arbitrale qatarina.

Le offerte di partecipazione al bando dovranno essere depositate in lingua araba a meno che il bando d'appalto non ammetta, specificamente, la lingua inglese.

Un ultimo aspetto che deve essere considerato in tema di appalti pubblici, in quanto particolarmente rilevante per le società di costruzioni e servizi, è quello della cd. *classification*. Gli appalti relativi alle costruzioni sono molto spesso limitati ad imprese che il CTC ha avuto modo di valutare preventivamente con una particolare procedura il cui fine è quello di creare delle liste di imprese con esperienza certificata in determinati settori che possano essere prese in considerazione allorché un'autorità decida di iniziare una gara d'appalto limitata ad alcune società le cui credenziali siano state già testate e senza fare ricorso ad un bando pubblico.

Procedure della “classification” per gli appalti governativi

La *classification* viene conferita per quattro tipologie di appalti di servizi che comprendono:

- costruzione e manutenzione di edifici,
- costruzione e manutenzione di strade,
- cura delle acque,

- costruzione e manutenzione delle fognature.

Ogni classe di servizi sottoposta a *classification* viene poi divisa in diversi livelli (i cd. “gradi”, che vanno dal primo, che indica la massima specializzazione, fino al quinto).

Ogni impresa che richieda la *classification* dovrà dimostrare, fornendo opportuna documentazione, di avere gestito direttamente una serie progetti nella classe rilevante, la valutazione dei quali (effettuata con una complessa analisi basata sul loro numero, entità e valore) comporta l'iscrizione della società in una (o più) particolari classi e l'assegnazione di un particolare grado per ciascuna delle classi in cui l'impresa viene iscritta.

I progetti saranno poi, a seconda della loro importanza e complessità, assegnati alle società che abbiano ottenuto la *classification* in un determinato grado stabilito dalle autorità.

In tal caso le società con gradi di *classification* superiori potranno partecipare ad appalti destinati a società di grado inferiore ma non viceversa (es.: una società con *classification* di primo o secondo grado potrà partecipare ad “appalti limitati” alle società di terzo grado, mentre una società con *classification* di terzo grado non potrà partecipare ad “appalti limitati” a società di primo o secondo grado).

La legge sugli investimenti esteri, 13/2001 prevede specificatamente, all’art. 3 che, a fronte dell’assegnazione di un appalto pubblico/governativo, una società straniera possa costituirsi quale filiale/branch in Qatar (per maggiori informazioni sulle branch si veda la parte della Guida Qatar specificamente dedicata alle filiali/branch). Pertanto, una volta assegnato l’appalto, la società straniera potrà richiedere al Minsitero dell’Economia la speciale autorizzazione a costituirsi in Qatar quale filiale/branch uno dei requisiti fondamentali da depositare è appunto il contratto con l’autorità pubblica/società governativa assegnataria dell’appalto stesso. Il branch potrà poi essere mantenuto unicamente per la durata dell’appalto stesso e per il periodo di garanzia dello stesso (solitamente un anno dal completamento dell’appalto stesso).

Sintesi e suggerimenti pratici

Come sopra illustrato, esistono tre tipologie di appalti in Qatar: generali, limitati e locali. Lasciando da parte quelli limitati (molto rari e, nelle intenzioni dello stesso CTC, da eliminare progressivamente in quanto poco trasparenti e permeabili a fenomeni di corruzione) e quelli locali (di modesto valore e di scarso interesse per gli operatori non qatarini), gli appalti più rilevanti in Qatar sono quelli generali ossia quelli, teoricamente, aperti a tutte le società, siano esse straniere o qatarine. Gli appalti generali si possono a loro volta distinguere in appalti di fornitura ed appalti di servizi (che comprendono anche le costruzioni). Per entrambe le tipologie di appalti si osserva che, nonostante essi siano teoricamente aperti sia a società straniere che qatarine, nei fatti, il più delle volte, essi sono limitati alle sole aziende qatarine (intendendosi le società costituite in Qatar, siano esse 100% qatarine, oppure 49% straniere e 51% qatarine), dato che, come prassi consolidata, gli enti governativi e privati che indicano gare di appalto decidono, in modo pressoché prevalente, per ragioni di praticità e per avere maggiori garanzie, di limitare la possibilità di proporre offerte alle sole società debitamente costituite in Qatar (ad esempio: solo una media oscillante fra il 20% ed il 30% degli appalti indetti dalla Public Works Authority del Qatar, uno degli enti governativi che emette e gestisce gli appalti maggiormente rilevanti nel campo delle costruzioni e delle infrastrutture, sono aperti anche a società straniere non costituite in Qatar). Accade, tuttavia, in modo maggiormente frequente, che siano gli appalti di fornitura quelli aperti sia a società qatarine che straniere.

In tal caso una società straniera non costituita in Qatar, per poter partecipare all'appalto, dovrà nominare un agente in Qatar (sia esso un individuo oppure una società) per la gestione delle pratiche d'appalto (tutte le comunicazioni relative all'appalto stesso saranno inviate all'indirizzo dell'agente).

Nel caso di appalti di servizi e con particolare riguardo agli appalti relativi alle costruzioni, essi sono invece, come sopra dimostrato, di prassi riservati alle società costituite in Qatar.

Pertanto, una società straniera che desideri partecipare a gare di appalto in Qatar potrà seguire due strade:

- Operando come **appaltatrice principale** e costituendosi in Qatar

In tal caso le opzioni sono due:

- (i) costituendo una filiale/branch dopo aver ottenuto l'appalto secondo le modalità già descritte oppure
- (ii) costituendo una WLL e, in questo caso, se detta società desidera partecipare ad appalti governativi, ottenendo, se rilevante, la necessaria classification (questa procedura comporta un investimento iniziale notevole che le società devono compiere senza la garanzia di un ritorno per il loro investimento anche se ciò costituisce l'unica strada nei fatti percorribile se si desidera operare in Qatar in modo stabile e non limitatamente ai soli appalti pubblici/governativi che danno titolo a costituire le filiali/branch);

- operando quale **sub-appaltatrice** della società che ha vinto una gara d'appalto
(in tal caso, se trattasi di un appalto di servizi da svolgersi in Qatar, la società potrà operare in Qatar in tre modi:

- (i) senza la necessità di costituirsi nel paese ed operando sotto la copertura, in termini di visti e licenze, della società vincitrice dell'appalto dopo aver negoziato con la stessa uno specifico accordo di joint venture contrattuale;
- (ii) nel solo caso di appalti pubblici/governativi (ottenuta la necessaria autorizzazione governativa). costituendo una filiale/branch oppure
- (iii) attraverso la costituzione di una WLL qatarina.

I finanziamenti alle imprese della Qatar Development Bank

Il Qatar è, in questo particolare momento storico, il paese con il PIL pro-capite più alto del mondo (Euro 126.950 nel 2010), traguardo raggiunto per il fatto di essere uno dei più grandi produttori di petrolio e di gas naturale nell'area del Golfo Arabico.

Nonostante la sua grande ricchezza, il Qatar è ancora un paese in bilico fra il passato ed il futuro. La capitale dello stato, Doha, ad esempio, pur essendo in rapido sviluppo si presenta, salvo alcune limitate aree, come un immenso cantiere e necessita, come il resto del paese, di essere dotata di servizi moderni nonché di elevare gli standards abitativi e di vita dei suoi residenti.

Inoltre, sull'esempio delle economie maggiormente avanzate dell'area del Golfo Arabico (in primis gli Emirati Arabi Uniti), il Qatar sta progressivamente implementando una politica economica che lo renda, nel tempo, sempre più sviluppato e, al medesimo tempo, meno dipendente dal petrolio e dal gas naturale, allo scopo di garantirsi un futuro prospero anche negli anni in cui le attuali immense riserve di idrocarburi saranno esaurite o, più facilmente, quando il mondo, grazie allo sviluppo delle nuove energie, ne avrà meno bisogno rispetto ad adesso.

Per tutti questi motivi costituisce un interesse prioritario del Qatar quello di attrarre investitori esteri, i quali potranno usufruire dei notevoli vantaggi che investire in Qatar comporta, ad esempio: la posizione privilegiata verso i nuovi e vastissimi mercati emergenti del Medio Oriente e dell'Asia (che fanno del Qatar una sorta di hub), il basso costo della manodopera e dell'energia, la grande disponibilità di forza lavoro, la tassazione ridotta per le imprese (con la possibilità di adottare, con relativa facilità, interventi di ottimizzazione fiscale che hanno il vantaggio di ridurre in maniera ancora più marcata il basso impatto fiscale esistente), l'assenza di tassazione per le persone fisiche e, infine, la possibilità di poter liberamente trasferire i guadagni all'estero senza restrizioni.

A tutti questi vantaggi si somma la possibilità, per determinate tipologie di investimenti, di ottenere finanziamenti (sulla forma di prestiti a tasso agevolato) che possono coprire buona parte dell'investimento in termini di costi per macchinari, edifici o acquisto di materie prime.

La Qatar Development Bank (“QDB”) è una banca di investimento qatarina, fondata nel 1997, il cui capitale depositato (al momento ammontante a 2,5 miliardi di Ryials = 500 milioni di Euro circa) è stato conferito al 100% dal governo nazionale del Qatar. La QDB è stata fondata al preciso scopo di incoraggiare lo stabilimento di progetti di sviluppo in Qatar nonchè per favorire gli investimenti, locali ed esteri, in quei settori produttivi, in particolar modo industriali, che consentano di diversificare la base produttiva interna del Paese, facendo in tal modo diminuire la cronica necessità di approvvigionamenti di beni dall'estero dai quali il Qatar è, ancora oggi, fortemente dipendente. In ogni caso, l'obiettivo primario della QDB è quello di aiutare gli investitori ad intraprendere progetti di piccolo e medie dimensioni in Qatar.¹

La QDB ha il mandato di finanziare progetti in vari settori produttivi che comprendono: industria, turismo, salute, educazione, agricoltura, pastorizia e pesca anche se, nei fatti, per una precisa scelta governativa, la priorità nello stanziamento dei contributi viene data ai progetti di natura industriale. Con riferimento al particolare settore dell'educazione e della salute i finanziamenti messi a disposizione dalla QDB possono coprire i costi relativi all'acquisto/affitto dell'edificio o dei macchinari ma non possono essere destinati a coprire i costi per il personale.

I pre-requisiti essenziali per ottenere i finanziamenti della QDB, nel settore industriale, sono: la natura meramente industriale del progetto, il fatto che il centro produttivo sia localizzato in Qatar e la presentazione da parte del richiedente di uno studio di fattibilità predisposto da parte di uno studio di consulenza qatarino autorizzato a rilasciare dette relazioni (i progetti di valore inferiore a 3 milioni di Ryials qatarini, ossia circa 600.000 euro ca., non sempre richiedono lo studio di fattibilità anche se, generalmente, la presentazione di detti studi costituisce un notevole aiuto per il successo della procedura di finanziamento). Preferenza verrà data alle industrie che utilizzano, se possibile, materie prime del Qatar o in altri stati del GCC.

¹ La QDB, per sua stessa ammissione, non ha fornito una definizione precisa di “progetti di piccole e medie dimensioni” e tende ad adottare criteri di valutazione elastici per definire se un determinato progetto sia o meno meritevole di ottenere finanziamenti.

Sempre con particolare attenzione al settore industriale, la priorità nei finanziamenti verrà accordata ai progetti che utilizzano, nelle fasi produttive, materie prime provenienti dal Qatar o da altri paesi del GCC, progetti industriali che operino come sostegno a progetti industriali già esistenti nel Paese oppure a processi di produzione industriale che non dipendano dal lavoro intensivo umano (ossia produzioni che sfruttino un alto livello di automazione).

Ovviamente a questi requisiti si somma il fatto che il destinatario dei finanziamenti debba essere una società qatarina, sia essa totalmente locale o mista (ossia, come solitamente accade, 51% qatarina e 49% straniera). In Qatar, infatti, salvo rarissime eccezioni, agli stranieri non è concesso di detenere il 100% di una società di capitali e, come accade del resto in tutti i paesi del Gulf Cooperation Council ("GCC"), la presenza di un socio locale al 51% è necessaria (si noti tuttavia, come ampiamente illustrato nella presente Guida, che il potere del socio locale può essere drasticamente ridotto con particolari accorgimenti giuridici sia in termini di controllo sulla società che in termini di percezione dei dividendi). Nel caso di società in cui il capitale nominale straniero superi il 49%, il ricorso al prestito della QDB non sarà possibile.

Sebbene il capitale sociale minimo di una società a responsabilità limitata qatarina sia di 200.000 Ryials qatarini (40.000 Euro circa), nei fatti la QDB, nella fase di valutazione del progetto, può imporre che la capitalizzazione della società venga aumentata andando così a coprire la parte dell'investimento che non verrà coperta dal finanziamento e, al medesimo tempo, per consentire alla società di operare con successo e, conseguentemente, essere nella condizione di poter ripagare il debito.

I prestiti erogati dalla QDB possono coprire fino al 60% dei costi dell'intero progetto (comprendenti i costi per l'edificio in cui la produzione verrà svolta) oppure l'80% dei costi dei macchinari o delle materie prime (sia nel caso di *greenfield projects* che nel caso di progetti di allargamento/ammodernamento di strutture già esistenti). Si noti che fino a tempi recenti in Qatar i costi più rilevanti di un nuovo progetto produttivo riguardavano l'acquisto dei macchinari (finanziati dalla QDB **fino all'80%**) mentre al momento attuale, a causa del forte aumento del costo degli immobili, gli investitori spesso ritengono maggiormente conveniente chiedere il finanziamento per l'intero progetto (la cui copertura massima è del 60%).

Una volta individuato un progetto, il richiedente deve inviare alla QDB, in lingua araba, la seguente documentazione:

- (i) una richiesta formale di finanziamento con indicazione della cifra richiesta,
- (ii) copia della licenza commerciale della società e, per i progetti di natura industriale, del certificato di impatto ambientale (rilasciato dal Ministero dell'Ambiente del Qatar),
- (iii) 2 copie dello studio di fattibilità,
- (iv) copia dei documenti che attestino la proprietà del terreno (o il suo affitto) ove il progetto si svolge,
- (v) una lettera firmata da tutti i soci della società richiedente il finanziamento nella quale essi approvano il progetto,
- (vi) l'elenco ed una stima scritta del valore dei beni della società,
- (vii) copia dello statuto, nonché, se rilevanti, di tutti i contratti di licenza per l'utilizzo di know-how, brevetti e/o tecnologie (e altri accordi simili) e (viii) copia del passaporto (o carta d'identità qatarina) dei soci.

Lo studio di fattibilità rappresenta il documento di maggiore importanza in quanto è sulla base di questo documento che la QDB, nei fatti, decide se il progetto sia meritevole o meno di approvazione, entro quali limiti potrà essere finanziato e se sarà necessario richiedere alla società un aumento del suo capitale sociale. La QDB afferma che circa l'80% dei progetti presentati (che hanno superato l'esame preliminare circa l'esistenza delle condizioni minime richieste) ricevono finanziamenti.

Il finanziamento della QDB non è a fondo perduto ma a bassissimo tasso di interesse. Per i progetti industriali il tasso di interesse attualmente praticato ammonta al 5% massimo.

La cifra concessa a titolo di finanziamento viene, una volta concessa, depositata in un conto corrente a disposizione della società investitrice la quale avrà 8 anni per ripagarlo (nel caso in cui il progetto non riguardi il settore industriale, il termine per il pagamento può essere più limitato, fino ad un termine minimo di tre anni). Si noti,

infine, che nel corso dei primi due anni dovranno essere rimborsati unicamente gli interessi mentre il rimborso del prestito verrà operato dal secondo all'ottavo anno, solitamente attraverso quattro pagamenti ogni anno.

TASDEER

Tasdeer indica la Qatar Export Development Agency, agenzia statale del Qatar per il supporto alle attività di esportazione. E' un'unità della Qatar Development Bank creata nel 2010 ed operativa dal gennaio 2011. In particolare Tasdeer offre servizi di assistenza alle imprese Qatarine (anche a capitale misto purchè la quota nominale di capitale sociale in mano a soci qatarini non sia inferiore al 51%). Al momento Tasdeer offre unicamente servizi di assicurazione dal rischio "esportazione". In particolare i rischi coperti, tramite varie forme di polizza, sono i seguenti:

- il fallimento dell'acquirente straniero;
- il contratto viene annullato senza giusta causa;
- confisca/nazionalizzazione dei prodotti da parte dello stato straniero ove vengano esportati;
- il rischio di embargo, guerra e conflitti civili.

Importazione e certificazione delle merci

La Legge che regola le dogane, ossia l'importazione e l'esportazione delle merci in e dal Qatar, è la Legge qatarina 40 del 2002. A norma della legge, l'importazione di qualsiasi bene in Qatar presuppone una specifica licenza ad importare nel paese.

Ogni persona (fisica o giuridica) che intenda importare prodotti in Qatar deve registrarsi nell'apposito registro degli importatori depositato presso la Camera di Commercio. Per potersi iscrivere il pre-requisito è essere cittadini qatarini, oppure, per le società, essere detenute al 100% da qatarini. Gli stranieri e le società a capitale misto che vogliono iscriversi nel registro possono ottenere un permesso speciale dalla stessa Camera di Commercio.

Il dazio di importazione in Qatar ammonta, generalmente, al 5%.

Le seguenti merceologie di primaria necessità per lo stato del Qatar non sono soggette a dazi in importazione:

- (i) animali vivi, carne (fresca e congelata) e pesce;
- (ii) verdure e frutta fresche e cereali;
- (iii) medicine e strumenti medici;
- (iv) libri, giornali e riviste;
- (v) navi ed aeromobili ad uso commerciale.

Altri prodotti, allo scopo di fornire un'adeguata difesa alle industrie oppure ai valori culturali e religiosi locali, subiscono dazi maggiori, ad esempio gli alcoolici ed i tabacchi soggetti ad un dazio di importazione pari al 100% del loro valore commerciale.

A seguito del Trattato di Muscat del 2001, tutti gli scambi fra paesi GCC (Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Qatar e Sultanato dell'Oman) sono esenti da dazi doganali sia in importazione che in esportazione.

L'accordo di libero scambio pan-arabo del GAFTA stabilisce che nessun dazio in importazione verrà richiesto fra gli stati membri GAFTA a patto che un prodotto sia stato realizzato in un altro degli stati membri del GAFTA. L'accordo di libero scambio del GAFTA comprende i seguenti stati: Algeria, Arabia Saudita, Bahrain, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Marocco, Sultanato dell'Oman, Palestina, Qatar, Siria, Sudan, Tunisia e Yemen. Quattro altri paesi sono candidate ad entrare nel GAFTA: Isole Comore, Gibuti, Mauritania e Somalia.

In Qatar il Ministero dell'Economia è l'autorità responsabile a rilasciare la certificazione di "Made in Qatar" ai prodotti realizzati nello stato del Qatar. Un prodotto potrà essere certificato come "prodotto in Qatar" se almeno il 40% del suo costo di produzione deriva da prodotti/componenti acquistati in Qatar o da forza lavoro prestata nello stato del Qatar.

Si segnala che, in caso di progetti di natura industriale, è possibile ottenere la totale esenzione da dazi doganali in importazione sui macchinari e le materie prime. In tal caso di dovranno seguire le procedure previste nella Legge Doganale 40/2002.

Il Qatar sta implementando una serie di normative tese all'introduzione di una certificazione di qualità sui prodotti potenzialmente pericolosi e destinati ai consumatori sull'esempio della marcatura CE europea. Intento del governo era di implementare questa normativa già dal giugno del 2010 anche se, al momento attuale, la situazione non è cristallina e mancano ancora i regolamenti attuativi. E' pertanto possibile che non sia prossima l'introduzione di una certificazione di qualità che, negli intenti del governo, dovrebbe inizialmente riguardare i prodotti elettronici ed i giocattoli. Fino ad oggi la marcatura CE è ritenuta, in fatto di sicurezza, una certificazione sufficiente anche in Qatar. Al momento attuale è consigliabile, per evitare problemi alla dogana, in particolare in assenza di una normativa precisa al riguardo, che i prodotti tecnologici siano accreditati da un ente certificatore autorizzato (es: Intertek) il quale giudicherà gli standards di sicurezza secondo gli standards accetati in Qatar (ossia i cd. standards ISO). I prodotti certificati nell'Unione Europea (marcati CE) sono solitamente importabili e, in tal caso i documenti attestanti

la certificazione, debitamente autenticati, vengono accettati dalle autorità. I prodotti più semplici e non tecnologici vengono verificati con una semplice ispezione alla dogana.

Per i prodotti alimentari valgono regole particolari studiate in modo particolare per evitare che vengono importati cibi e bevande non ammesse dalla religione islamica. Gli animali vivi possono essere importati solo previa quarantena e controlli particolari ad opera del Ministero dell'Agricoltura.

Con riferimento all'etichettatura esistono regole certe solo con riferimento agli alimenti i quali devono sempre indicare in etichetta in arabo o inglese/arabo le seguenti informazioni minime:

- marchio e nome del prodotto;
- luogo di produzione;
- data di scadenza;
- paese di origine ("made in...");
- dati identificativi del produttore;
- peso netto (in grammi o kg);
- lista degli ingredienti ed additivi in ordine decrescente di importanza relativamente al contenuto;
- i grassi e gli olii utilizzati devono essere chiaramente identificati e riportati (ciò allo scopo di evitare che prodotti contenenti grassi o olii non compatibili con i precetti islamici vengano messi in vendita).

Esiste, inoltre, la possibilità di far certificare il cibo quale "*halal*". ("*Halal*" è una parola araba che significa "lecito". In questo contesto essa indica che determinati cibi e alimenti siano stati preparati in modo accettabile per la legge islamica). Detta certificazione può essere concessa, in Italia, da enti certificatori autorizzati e tutta la documentazione attestante la certificazione *halal* dovrà poi essere legalizzata presso l'ambasciata del Qatar a Roma.

Diritto del lavoro – disciplina in tema di assunzione di lavoratori

La legge che regola i rapporti di lavoro in Qatar è la legge 14 del 2004 a cui sono complementari una serie di ordinanze e di regolamenti ministeriali che, nel loro complesso, disegnano l'intera legislazione di diritto del lavoro. Non sono regolamentati, all'intero della legge 14/2004, i lavoratori pubblici (governativi, polizia, forze armate, etc.) nonché i collaboratori domestici (salvo non lavorino a tempo pieno).

Ogni società che intenda assumere lavoratori deve registrarsi presso il Ministero del Lavoro. Questa procedura viene solitamente avviata non appena la società viene costituita. Una società, per potersi registrare al Ministero del Lavoro, deve presentare la seguente documentazione:

- (i) copia della registrazione presso la Camera di Commercio qatarina;
- (ii) copia della licenza commerciale;
- (iii) copia dei passaporti (per i soci persone fisiche) o copia del certificato di registrazione presso la camera di commercio (per i soci persone giuridiche) dei soci.

E' prassi per le società operanti in Qatar nominare un proprio "PRO" (*public relation officer*) il quale sarà dotato di rappresentanza a svolgere tutte le necessarie attività per registrare e gestire i lavoratori presso il Ministero del Lavoro nonché tutti gli altri adempimenti burocratici in favore della società stessa.

E' possibile assumere personale esterno ai paesi del GCC solo a seguito dell'approvazione da parte del Ministero del Lavoro e del Dipartimento per l'Immigrazione. E' relativamente agevole ottenere dette approvazioni in quanto vi è una naturale scarsità di lavoratori qatarini/GCC (altrimenti preferiti, per legge, ai lavoratori stranieri) disposti a farsi assumere nel settore privato, in particolare per incarichi di manovalanza ma, in generale, in tutti i settori produttivi, con l'eccezione dei posti dirigenziali di alto livello. Una società che voglia assumere personale con funzione di manovalanza potrà avere problemi solo nell'assunzione di personale proveniente da particolari paesi allorquando in Qatar vi sia già una forte immigrazione proveniente da quel dato paese, ciò allo scopo di non creare afflussi consistenti di persone provenienti tutti quanti da una medesima area geografica (questo fenomeno

sta accadendo in questo periodo storico, ad esempio, con riferimento ai lavoratori provenienti da India e Pakistan). Con riferimento ai lavoratori provenienti da paesi europei e, più generalmente, occidentali, non vi sono particolari problemi e il permesso all'assunzione potrà essere ottenuto con relativa facilità.

Ogni società ha poi l'obbligo di "sponsorizzare" i propri lavoratori, ossia di farsi garante per essi e far sì che essi ottengano il visto lavorativo necessario per poter operare nel paese. I doveri del datore di lavoro nei confronti del lavoratore riguardano, sostanzialmente, i seguenti obblighi principali:

- (i) pagare il suo stipendio mensile;
- (ii) assicurarlo contro gli infortuni;
- (iii) garantirgli le ferie e i turni di riposo;
- (iv) rimpatriarlo nel paese in cui egli sia stato assunto o al suo paese di origine al termine del contratto di lavoro.

Con riferimento alla struttura del rapporto di lavoro, esso varia, ovviamente, a seconda della tipologia di lavoratore ed alla sua forza contrattuale.

In via generale, ogni contratto di lavoro dovrà essere prodotto in forma scritta e contenere, a favore del lavoratore, una serie di protezioni minime indicate dalla legge. Un contratto di lavoro potrà essere concluso a tempo determinato oppure a tempo indeterminato. I contratti a tempo determinato non potranno durare più di 5 anni ma, al loro termine, potranno essere rinnovati con accordo di entrambe le parti. I contratti a tempo indeterminato potranno essere interrotti da ciascuna parte dando un preavviso scritto all'altra parte secondo le tempistiche indicate nel contratto di lavoro o previste dalla legge. A tutela del lavoratore il preavviso dovrà essere di almeno una settimana per il primo anno di impiego, di due settimane dal secondo al quinto anno di impiego e di un mese per lavoratori che abbiano già lavorato per il datore per almeno cinque anni. E' ammesso il patto di prova durante il quale il lavoratore potrà essere licenziato con un preavviso di soli 3 giorni ma detto periodo di prova non potrà durare per oltre sei mesi. L'articolo 61 della legge 14/2004 prevede quali siano le ipotesi in cui un lavoratore potrà essere licenziato per giusta causa.

Il contratto di lavoro dovrà indicare il salario base del lavoratore e gli eventuali benefits (contributi per automobile, affitto, telefono etc.). Particolari regolamenti del Ministero del Lavoro prevedono le soglie minime di stipendio per i lavoratori della manodopera, solitamente molto bassi rispetto alle medie di stipendio europee. Il lavoratore ha diritto ad una indennità (liquidazione) di fine rapporto che viene calcolata sulla base del salario base (3 settimane di salario per ogni anno di attività). Questo è il motivo per cui il salario base tende ad essere piuttosto contenuto a fronte di vari contributi a favore del lavoratore in termini di benefits i quali non vengono computati ai fini della liquidazione di fine rapporto.

L'orario settimanale è di 48 ore che si riducono a 36 durante il periodo del Ramadan (anche per i lavoratori non musulmani). E' possibile richiedere ore di lavoro straordinario che vengono compensate con un aumento del 25% rispetto alla paga oraria base. La paga dovuta a lavoratori impiegati nel weekend o durante i giorni di festa è del 50% in più rispetto alla paga base oraria. Ai lavoratori spettano poi 3 settimane di ferie pagate l'anno a partire dal completamento del primo anno di lavoro (che diventano 4 settimane l'anno dopo che il lavoratore ha operato per il datore oltre 5 anni). Oltre alle ferie, ai lavoratori va riconosciuto almeno un giorno di ferie alla settimana (solitamente il venerdì) e giorni straordinari di ferie nelle seguenti occasioni:

- Eid al Fitr (fine Ramadan): 3 giorni;
- Eid al Ad'ha: 3 giorni;
- Festa Nazionale del Qatar: 18 dicembre;
- altri 3 giorni a scelta del datore di lavoro (solitamente Natale e Pasqua per i lavoratori di religione cristiana).

Il lavoratore avrà, inoltre, diritto ad essere pagato durante i periodi di malattia. Il lavoratore avrà diritto al pieno pagamento per le prime due settimane di malattia, al pagamento della metà del salario dalla seconda alla sesta settimana di malattia e potrà essere licenziato dopo 20 settimane di assenza continua dal lavoro. Le donne che abbiano completato un anno di lavoro avranno diritto a 50 giorni di maternità.

E' da segnalare che, quando un lavoratore voglia trasferirsi da un datore di lavoro ad un altro, debba ottenere l'approvazione del precedente datore il quale dovrà emettere una "lettera di non obiezione" affinché il lavoratore possa trasferirsi. In caso contrario il lavoratore potrebbe essere soggetto ad un espulsione dal paese di un periodo di 2 anni. E' possibile negoziare le lettere di non obiezione già al momento dell'assunzione ma detta pratica non è ancora consolidata e, pertanto, non si presenta scevra da rischi. Questo aspetto costituisce certamente uno degli ostacoli maggiori all'affermarsi in Qatar di una cultura del lavoro liberale ed aperta alla libera concorrenza. Il requisito della sponsorizzazione è stato recentemente abolito in Bahrein e riformato negli EAU e in Kuwait e potrebbe essere, conseguentemente, riformato in senso liberale anche in Qatar nel prossimo futuro sebbene la legge sulle sponsorizzazioni del 2009 non abbia apportato che poche e non sostanziali modifiche in materia.

Guida al diritto di Proprietà in Qatar

Definizione di freehold e leasehold

Prima di analizzare se, ed entro quali limiti, gli stranieri possano acquisire proprietà immobiliari in Qatar, occorre chiarire, in via preliminare, gli istituti giuridici relativi alla proprietà immobiliare caratteristici ed adottati nel sistema qatarino, dato che essi, in determinate circostanze, non corrispondono a istituti omologhi diffusi all'interno del diritto italiano o europeo continentale.

FREEHOLD

Designa la proprietà su terreni, edifici ed altre costruzioni, assoluta e senza limiti di tempo. L'istituto del freehold si presenta, quindi, del tutto simile al concetto di proprietà conosciuto nel sistema giuridico italiano.

LEASEHOLD

(conosciuto, in Qatar, anche con il termine "usufruct", da non confondersi, tuttavia, con il diverso istituto dell'usufrutto del diritto italiano) è un istituto giuridico derivante dal *common law* inglese e designa il diritto, in capo ad una o più persone, di beneficiare di un "terreno, edificio o altra costruzione", appartenente ad un'altra o a più persone, per il proprio uso, profitto e vantaggio pur tuttavia (ed è questa la sua caratteristica peculiare) per un periodo limitato nel tempo. La durata del leasehold è molto estesa ed il termine è, solitamente, di 50/99 anni, rinnovabile per ulteriori termini di 50/99 anni ciascuno. Il leasehold viene creato tramite un normale accordo contrattuale fra il proprietario del terreno, edificio o altra costruzione ed il beneficiario dello stesso, con modalità del tutto simili ai contratti di affitto/locazione ma con una sostanziale differenziazione: mentre l'affitto/locazione dà origine ad un semplice diritto di natura contrattuale, il leasehold è vincolato alla proprietà e rappresenta, dunque, un diritto reale di proprietà, sia pure limitato nel tempo. Il leasehold sarà, tuttavia, un diritto di proprietà valido ed efficace nei confronti dei terzi solo

allorquando venga validamente registrato nelle forme prescritte dalla legge qatarina sulle registrazioni immobiliari - legge 14/1964 (art. 6 legge 17/2004).

Il leasehold termina nelle seguenti circostanze: (i) alla sua naturale scadenza (salvo che non venga rinnovato), (ii) a seguito di un mutuo accordo delle parti, (iii) in caso di distruzione della proprietà oggetto del leasehold o (iv) in caso di espropriazione della proprietà oggetto del leasehold da parte del governo per ragioni di interesse pubblico.

Il leasehold conferisce al beneficiario i seguenti diritti:

- beneficiare a pieno titolo e senza limitazione dell'immobile (salvo il divieto di praticare radicali ed immodificabili interventi di trasformazione);
- trasferire i leasehold a terzi o dare in affitto/locazione l'immobile oggetto del leasehold (art. 8 Legge 17/2004);
- trasferire l'immobile oggetto del leasehold ai propri eredi in caso di morte (art. 8);

ed i seguenti obblighi:

- utilizzare l'immobile per gli scopi per i quali esso è stato costruito (ossia non modificarne le destinazione d'uso);
- mantenere l'immobile in buono stato di conservazione;
- restituire l'immobile al proprietario al termine del periodo del leasehold;
- rispettare i regolamenti relativi alle parti comuni, allorché l'immobile sia inserito in un complesso residenziale o di business che preveda regolamenti per l'utilizzo ed il godimento delle parti comuni e pagare le relative spese: nei fatti una sorta di "condominio" (art. 10).

Infine il proprietario dell'immobile avrà i seguenti doveri nei confronti del beneficiario del leasehold:

- trasferire la proprietà oggetto del leasehold senza alcun vincolo;
- non interferire in alcun modo con il pacifico godimento della proprietà da parte del beneficiario (art. 9);
- mantenere in buono stato le altre parti dell'edificio non oggetto del leasehold;

- indennizzare il beneficiario (proporzionalmente al periodo di leasehold residuo) nel caso in cui la proprietà venga espropriata dal governo oppure sia distrutta per un evento (es.: incendio) occorso per colpa/dolo del proprietario (art. 7).

Evoluzione del diritto di proprietà in Qatar

Nel corso degli ultimi anni il Qatar ha implementato una serie di leggi e regolamenti relativi ai trasferimenti immobiliari e, più specificamente, ai metodi e limiti relativi all'acquisto della proprietà da parte di persone (fisiche e giuridiche) non qatarine.

Scopo delle nuove normative è quello di creare un humus fertile agli investimenti immobiliari in Qatar, allo scopo, anche, di favorire l'ingresso di lavoratori stranieri di alto profilo (potendo acquistare la casa essi sono maggiormente invogliati ad andare a risiedere nel paese) ma, soprattutto, allo scopo di favorire progetti turistici di lusso quali, primo fra tutti, il famoso progetto *The Pearl Qatar*.

A partire dal 1963, con la legge 5/1963, veniva previsto il divieto ai non qatarini di possedere immobili salvo il caso in cui il conferimento di detto diritto fosse considerato di interesse nazionale e venisse autorizzato con decreto governativo, insomma un metodo assai complicato che, nei fatti, ha chiuso agli stranieri, per lunghissimo tempo, qualsiasi possibilità di penetrare il mercato immobiliare locale anche come semplici acquirenti. Si deve, tuttavia, sottolineare che la legge 5/1963 non ha pregiudicato i diritti di proprietà degli stranieri già acquisiti, garantendo in tal modo le proprietà che al momento dell'implementazione della legge già appartenevano a stranieri e confermando, in tal modo, la tradizione qatarina secondo cui i beni degli stranieri non sono oggetto di espropriazione (circostanza che favorisce, come naturale conseguenza, gli investimenti esteri).

La vera apertura del mercato qatarino agli investimenti esteri si ebbe con la legge 13/2000 sugli investimenti esteri la quale, nei fatti, ha aperto il mercato del Qatar agli investimenti esteri diretti e non solo nel settore immobiliare.

L'articolo 2 della legge sugli investimenti esteri prevede, con l'eccezione di alcuni settori protetti, che gli stranieri possano compiere investimenti in tutti i settori economici e produttivi con il solo limite, comunque rilevante, di dovere avere uno o più partners qatarini (ossia persone fisiche di nazionalità qatarina o persone giuridiche interamente possedute da qatarini) e, al contempo, di non poter possedere più del 49% del capitale destinato all'impresa commerciale (con la possibilità, tuttavia, di aumentare la quota del 49% fino al 100% in determinati settori produttivi allorché ragioni di interesse nazionale lo consentano, sempre previa autorizzazione a livello governativo). In altre parole in una qualsiasi società di capitali fra stranieri e qatarini, il socio locale deterrà almeno il 51% delle azioni.

Tuttavia, il comma 3 dell'articolo 2 della Legge sugli Investimenti Esteri limita i settori produttivi ed economici nei quali gli stranieri possono investire escludendo il settore bancario, quello assicurativo e le società immobiliari. La Legge 13/2000 prevede unicamente, all'art. 5, che gli investitori stranieri (intendendosi le società miste stranieri-qatarini) possano affittare terreni e immobili, utili ai fini dell'operazione commerciale, per un termine non eccedente i 50 anni che sarà, però, rinnovabile.

Nel 2002, a seguito di un Trattato di Muscat del 2001 che ha riformato il Gulf Cooperation Council (formato da: Arabia Saudita, Barhain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Qatar e Sultanato dell'Oman) è stata introdotta la Legge 2/2002 che ha permesso ai cittadini GCC non-qatarini di possedere, in freehold, fino ad un massimo di tre unità immobiliari (definite: "terreni, edifici o altre costruzioni") ottenuti a qualsiasi titolo (compreso il passaggio ereditario) a patto che l'area totale delle tre unità non sia superiore ai 3.000 metri quadrati e che le proprietà vengano utilizzate per soli scopi personali/familiari e non a fini commerciali.

Pertanto, fino al 2004, nonostante la Legge 13/2000, il quadro normativo relativo alla possibilità per gli stranieri di paesi non GCC, di possedere immobili era caratterizzata da grosse limitazioni, in parte mitigate nel 2004 dall'introduzione della Legge 17/2004 relativa ai Diritti di Proprietà per i non-Qatarini. Detta legge ha profondamente modificato i limiti per i cittadini non qatarini (siano essi cittadini di stati GCC che non) di possedere unità immobiliari in Qatar.

Legge 17/2004 relativa ai Diritti di Proprietà per i non-Qatarini

A seguito dell'introduzione della legge 17/2004, il diritto per le persone (fisiche o giuridiche) ad acquisire unità immobiliari in Qatar può essere sintetizzato come segue.

A – Qatarini

Le persone fisiche o giuridiche qatarine (ossia con capitale al 100% qatarino) possono acquistare la piena titolarità di terreni, edifici ed altre costruzioni senza limitazione alcuna.

B – Persone fisiche o giuridiche non-qatarine ma di nazionalità di uno stato GCC

Le persone fisiche o giuridiche non-qatarine ma di nazionalità di uno stato GCC (nel caso di persone giuridiche esse devono avere un capitale al 100% GCC) possono liberamente acquistare, anche a titolo di investimento, e possedere in freehold immobili in determinate “aree di investimento”. Gli edifici nelle aree di investimento possono avere diverse destinazioni, compresa quella turistica, commerciale, residenziale, educativa, etc.

Al momento le aree di investimento destinate alle persone fisiche o giuridiche non-qatarine ma di nazionalità di uno stato GCC sono 3, ossia: (i) Lusail, (ii) Al Khuraj e (iii) Thaayleb Mountain, tutte quante amministrare dalla Qatari Diar Real Estate Investment Company.

C – Persone fisiche o giuridiche non-qatarine

Nel giugno 2004, in concomitanza con il lancio del Qatar Tourism Master Plan e in preparazione ai Giochi Pan-Asiatici del 2006 svoltisi a Doha, è stata implementata la Legge 17/2004 relativa ai Diritti di Proprietà ed Usufrutto (intendendosi, con il termine “usufrutto”, il leasehold) per i non-Qatarini. La Legge 17/2004 rappresenta, al momento attuale, il testo normativo, in tema di diritti di proprietà immobiliare per i non qatarini in assoluto più significativa.

La legge stabilisce che gli stranieri (non qatarini) possono possedere in freehold terreni, edifici ed altre costruzioni (art. 1) nei seguenti progetti:

- (i) The Pearl of the Gulf Island,

- (ii) The West Bay Lagoon (le cd. “Zig-Zag Towers” per la loro particolare forma) e
- (iii) Al Khor Resort Project (art. 3).

Inoltre i non qatarini potranno possedere leasehold su terreni, edifici ed altre costruzioni per un termine, rinnovabile, di 99 anni, in determinate Aree di Investimento (art. 3) che saranno definite da una specifica risoluzione governativa. La Cabinet Resolution 6/2006 ha poi individuato una serie di aree di investimento, ossia: (i) Musheireb (Zona 13), (ii) Fariq Abdul Aziz (Zona 14), (iii) Doha Al Jadeed (Zona 15), (iv) Old Al Ghanim (Zona 16), (v) Al Rufaa/Al Hitmi (Zona 17), (vi) Salata (Zona 18), (vii) Bin Mahmoud (Zona 22 e 23), (viii) Rawdat Al Khail (Zona 24), (ix) Mansoura/Bin Dirham (Zona 25), (x) Najma (Zona 26), (xi) Umm Ghuwailina (Zona 27), (xii) Al Khulaifat (Zona 28), (xiii) Al Sadd (Zona 38), (xiv) New Mirqab/Al Nasser (Zona 39), (xv) le aree attorno al Doha International Airport (Zona 48), (xvi) Al Dafna/Onaiza/Al Qasser (Zona 60, 61 e 63) e (xvii) Losail (Zona 69 & 70).

Infine, senza pregiudicare i diritti di cui sopra, i non qatarini avranno diritto di possedere, in leasehold, un'unità residenziale, definita ex art. 1 legge 17/2004 come un appartamento all'interno di un edificio residenziale frazionato in vari appartamenti (art. 5 legge 17/2004).

Visti residenziali concessi ai proprietari di immobili

Un ulteriore vantaggio per gli stranieri ad acquistare proprietà (in freehold o leasehold) in Qatar, è rappresentato dalla legge 2/2006 relativa ai Visti Residenziali. Infatti, a seguito dell'introduzione della legge 2/2006, il Ministero degli Interni ha la facoltà di emettere un certo numero, predeterminato annualmente a livello ministeriale, di visti residenziali destinati specificamente agli stranieri che acquistano proprietà in freehold o in leasehold nelle aree di investimento all'interno dei 3 progetti aperti al freehold e nelle “aree di investimento”. In tal caso gli stranieri potranno ottenere il visto residenziale senza il necessario intervento di uno sponsor qatarino. Una volta ottenuto il visto lo straniero potrà a sua volta sponsorizzare il visto della moglie e dei figli

(mentre è ancora incerto se una donna possa sponsorizzare il visto del marito e dei figli).

Obblighi di registrazione

La legge 14/1964 regola i metodi di registrazione delle proprietà immobiliari nel Qatar. A norma della legge 14/1964 tutti gli atti che stabiliscono, alienano, modificano o abrogano un qualsiasi diritto su una proprietà immobiliare necessitano di essere registrati. Ogni contratto che stabilisca, alieni, modifichi o abroghi un diritto su una proprietà immobiliare se non viene debitamente registrato, avrà validità unicamente fra le parti del contratto ma non avrà efficacia alcuna nei confronti dei terzi. A seguito dell'introduzione della legge 14/1967 ogni persona che registri un diritto su un immobile potrà operare detta registrazione solo se la persona che trasferisce detto diritto sia a sua volta registrata nell'apposito registro. Pertanto, un compratore, prima di effettuare un acquisto nel settore immobiliare dovrà controllare se la parte venditrice abbia validamente registrato il suo diritto e abbia, conseguentemente, il diritto a effettuare detta registrazione. La registrazione è tassata in proporzione allo 0,25% del prezzo specificato nel contratto e la tassa è pagabile da parte del compratore.

Il caso The Pearl Qatar (registrazione e regolamenti sulle parti comuni)

Ai fini dell'espansione e dell'apertura del mercato immobiliare qatarino agli investimenti esteri, occorre che venga trovata soluzione a due grandi problemi a livello legislativo ed amministrativo, ossia:

- dotare il Qatar di un sistema efficiente di registrazione dei titoli di proprietà e
- elaborare una normativa per la gestione degli spazi comuni (una sorta di diritto di condominio) dato che, ad oggi, non esiste una normativa chiara e universalmente valida in Qatar.

Un precedente viene offerto dal regolamento interno di *The Pearl Doha*, una delle poche aree dove agli stranieri sia concesso acquistare proprietà immobiliari in *freehold*.

Ai compratori di unità immobiliare situate in *The Pearl* viene rilasciato, direttamente dal costruttore stesso (UDC) un titolo di proprietà autenticato dal *Department of Real Estate Registration* del governo qatarino.

Contemporaneamente, ogni proprietario aderisce contrattualmente, come condizione inderogabile all'acquisto dell'immobile, ad un regolamento per l'utilizzo ed il mantenimento delle parti comuni (corridoi, tetti, spiagge vialetti, etc.) obbligandosi a contribuire, a scadenze predeterminate, alle spese per il mantenimento di detti spazi comuni. Ogni qualvolta una delle unità immobiliari viene venduta, il nuovo proprietario è tenuto, tramite un apposito *deed of adherence*, ad aderire al regolamento delle parti comuni valido fra i vari proprietari degli immobili di *The Pearl*.

Sebbene questo schema, completamente importato dal diritto inglese, rappresenti un precedente positivo, difficilmente esso si potrà adattare alle altre realtà qatarine in quanto:

- le unità di *The Pearl* sono tutte di nuova costruzione e gestite da un unico costruttore (UDC) e quindi la loro classificazione e registrazione è resa assai più agevole. Non è ancora chiaro il valore della registrazione effettuata presso il *Department of Real Estate Registration*. In un certo senso le garanzie rilasciate da UDC costituiscono per i compratori una garanzia maggiore che non la registrazione stessa;
- il fatto che UDC gestisca l'intero complesso immobiliare di *The Pearl* rende più agevole imporre un regolamento per le parti comuni.

Diversa è la situazione per gli immobili già costruiti dove una soluzione valida ed a lungo termine non appare così semplice da trovare.

Legge Qatarina sulle locazioni/affitti

Con la legge 4/2008 è stata introdotta la nuova legge sulle locazioni/affitti che sostituisce la precedente legge 2/1975. La legge 4/2008 riguarda e regola tutte le tipologie di locazioni/affitti, siano esse residenziali, commerciali o industriali (con la

sola eccezione degli immobili di proprietà statale, i terreni agricoli, gli hotel e quelle aventi durata inferiore ad un mese).

Ogni contratto di locazione/affitto dovrà obbligatoriamente contenere le seguenti clausole essenziali:

- nomi e nazionalità del locatore e del locatario,
- i loro indirizzi e l'indicazione di eventuali firmatari autorizzati,
- la durata del contratto,
- il quantum e il metodo di pagamento,
- una descrizione delle caratteristiche essenziali della proprietà,
- le finalità della locazione.

In ogni caso tutti gli ulteriori termini e condizioni andranno espressi in forma scritta.

Infine, le cause giustificative dell'evizione del locatario saranno le seguenti:

- mancato pagamento del canone di locazione,
- sub-locazione non autorizzata dell'immobile,
- utilizzi non autorizzati dell'immobile,
- utilizzi illegali o immorali dell'immobile,
- decisione da parte del proprietario di abbattere l'immobile per costruirne di nuovi (sarà necessario il previo ottenimento del permesso alla demolizione e, inoltre, l'immobile dovrà essere vecchio di almeno 15 anni),
- la necessità per il proprietario di ottenere l'immobile per il suo uso personale o quello dei suoi familiari.

Certificazione Q.S.A.S. per gli edifici

Il Barwa & Qatari Diar Research Institute assieme al Qatar Green Building Council hanno recentemente adottato ed introdotto, nel panorama nazionale qatarino, la certificazione Q.S.A.S, (Qatar Sustainability Assessment System) per valutare l'ecosostenibilità degli edifici. Il sistema QSAS prevede che ad ogni edificio (di vecchia o nuova costruzione), se richiesto dal proprietario o dal costruttore, venga assegnata una certificazione (da 1 a 6 stelle) relativa all'impatto ed alla sostenibilità ambientale dello stesso.

La valutazione viene fatta sulla base delle fasi di design, costruzione e operatività di ciascun edificio e si prevede che avrà una grandissima importanza relativamente a tutti gli appalti pubblici che verranno aperti nel prossimo futuro nell'ambito delle costruzioni civili e commerciali.

Ogni nuovo progetto verrà valutato sulla base dei seguenti fattori:

- connettività urbana (parametro relativo all'impatto dell'edificio su traffico ed inquinamento);
- sito (parametro associato alla qualità ed uso del terreno su cui sorge l'edificio);
- energia (parametro basato sull'utilizzo di energia e sulle tecniche per la riduzione del consumo energetico dell'edificio, nonché l'utilizzo di energie rinnovabili);
- acqua (parametro basato sul consumo idrico e le tecniche di trattamento delle stesse);
- materiali (parametro basato sull'eco sostenibilità dei materiali utilizzati per la costruzione - un fattore importante è che il materiale deve essere prodotto nel raggio di 200 chilometri da dove sorge l'edificio, dando così maggiore stimolo alle produzioni "Made in Qatar");
- ambienti interni (parametro associato al comfort interno riferito alla temperatura, inquinamento acustico e controllo delle fonti luminose);
- valore culturale (parametro basato sul rispetto degli standard culturali e di costruzione del paese).

Tutti i summenzionati fattori saranno presi in considerazione nella valutazione dei nuovi edifici. Si prevede che la classificazione QSAS avrà un'importanza sempre maggiore nello sviluppo del paese. Il grosso limite è che non è stata ancora prevista alcuna certificazione per il materiale da costruzione che influisce sulla classificazione QSAS degli edifici solo indirettamente (essendo uno dei fattori considerati). Da più parti i produttori di materiali edili che operano in Qatar richiedono un sistema chiaro su cui basarsi per le loro produzioni ma una certificazione diretta sul materiale al momento non esiste ancora.

Panoramica relativa ai diritti di proprietà intellettuale ed industriale

Il Qatar è membro del GCC Patent Cooperation Treaty (PCT). La legislazione relativa alla proprietà intellettuale ed industriale qatarina comprende: la Legge 9 del 2002 sui marchi, indicazioni geografiche e design, la Legge 7 del 2002 sulla protezione dei diritti d'autore e diritti connessi. Il Qatar è, inoltre, membro dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC - WTO) ed è tra i firmatari dei Trade Related Aspects of Intellectual Property Right (accordi TRIPS), a partire dal gennaio 1996. I vari aspetti connessi ai diritti di proprietà intellettuale ed industriale sono amministrati dal Ministero dell'Economia e del Commercio. Il Qatar è membro del WIPO dal 3 settembre 1976 ed è firmatario della Convenzione di Parigi del 5 luglio 2000 e della Convenzione di Berna (opere letterarie e artistiche) dal 5 luglio 2000.

Brevetti

Il Qatar, come paese membro del GCC, aderisce al sistema comune GCC sulla registrazione dei brevetti. L'ufficio brevetti del GCC (GCC Patent Office) si trova a Riyadh, Arabia Saudita. La registrazione di un brevetto da parte dell'Ufficio Brevetti GCC conferisce protezione a detti brevetti in tutti gli Stati membri del GCC, senza la necessità di perseguire ulteriori registrazioni in ogni Stato membro; tuttavia, in materia di contraffazione, la legislazione relativa è governata dalle leggi nazionali di ciascuno stato membro. In Qatar i brevetti sono regolamentati e protetti ex Decreto 30/2006. Esiste un ufficio brevetti presso il Ministero dell'Economia.

Design

I disegni industriali sono disciplinati dalla legge 9 del 2002 sui marchi, indicazioni geografiche e design. Tuttavia, i regolamenti di attuazione non sono ancora stati emessi. E' pratica standard vedere nei quotidiani qatarini a massima tiratura (es. Gulf Times, The Peninsula, etc.) avvisi precauzionali relativi ai design che vengono pubblicati, con tanto di dati tecnici, allo scopo di assicurare una tutela agli stessi nonostante l'oggettiva incertezza che esiste nella normativa specifica a livello locale.

Diritto di autore

Regolamentati ex legge 7/2002. Assicura una protezione di 50 anni alle opere artistiche e letterarie.

Marchi

Ogni persona fisica o giuridica (sia qatarina che non qatarina) può depositare il suo marchio in Qatar. La procedura è gestita dall'ufficio marchi presso il Ministero dell'Economia.

La documentazione principale che deve essere prodotta è la seguente:

- un mandato (power of attorney) a favore di un agente locale (nel caso in cui la persona che deposita il marchio non sia residente in Qatar);
- nel caso delle persone giuridiche è necessario produrre anche l'iscrizione alla rilevante Camera di Commercio del paese ove l'azienda abbia la sua sede legale (se non qatarina è necessario che detta documentazione venga legalizzata, notarizzata e tradotta);
- un'application form in cui i principali elementi da riportare sono i seguenti:
 - 1) logo e marchio che si vuole depositare (in 15 copie),
 - 2) nome del proprietario del marchio (a cui si accompagnerà l'iscrizione alla Camera di Commercio di cui sopra),
 - 3) classe/i di prodotto nella/e quale/i il richiedente voglia registrare il marchio (una classe di prodotto per ciascuna application). Valgono le medesime classi della Convenzione Internazionale di Nizza sulla Classificazione Internazionale dei marchi anche se il Qatar non vi ha formalmente aderito,
 - 4) un indirizzo in Qatar per eventuali comunicazioni (sarà quello dell'agente che si occupa della registrazione),
 - 5) la sottoscrizione (è sufficiente quella dell'agente).

Dovranno, inoltre, essere pagate le seguenti imposte (principali):

- 1.000 QR (200 Euro circa) per l'applicazione,
- 350 QR per la registrazione sulla Gazzetta Ufficiale (70 Euro circa)
- 2.025 QR per la registrazione finale nella classe di prodotto prescelta (405 Euro circa).

La procedura richiede un tempo di completamento di circa 8/10 mesi in quanto il marchio, nel corso della procedura di registrazione, deve essere pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale qatarina e su un quotidiano nazionale e, a partire dalla pubblicazione, dovrà passare un termine di 120 giorni durante il quale potranno essere formalizzate eventuali opposizioni alla registrazione formale del marchio stesso. La registrazione dura un termine di 5 anni rinnovabile per un numero indefinito di volte.

Un marchio può essere assegnato o ceduto a patto che la cessione venga registrata come previsto dalla legge. Le violazioni dei marchi sono regolate da norme specifiche di legge.

Imposte sul reddito delle persone fisiche e giuridiche

Con la legge 21 del 2009, entrata in vigore a partire dal 1° gennaio 2010, il Qatar ha profondamente riformato il suo sistema di imposizione fiscale. In Qatar, infatti, già secondo la vecchia normativa, precedente al 2010, il dividendo straniero delle società a responsabilità limitata, così come i profitti generati dai rami d'azienda di società straniere, venivano sottoposti a tassazione. Prima dell'ultima riforma esisteva un modello di tassazione basato su scaglioni progressivi che prevedeva una “*no tax area*” per i redditi fino a 100.000 Ryhals Qatarini (20.000 Euro circa) per arrivare, progressivamente, ad una tassazione del 35% per i redditi oltre i 5 milioni di QR (1 milione di Euro circa). A seguito della legge 21/2009, ex articolo 11, è stata, invece, introdotta un'aliquota unica al 10% senza alcuna “*no tax area*”.

Evidentemente il fine ultimo della riforma è quello di favorire i grandi investimenti e le aziende di notevoli dimensioni per le quali la precedente tassazione (fino al 35%) costituiva un ostacolo all'operare nel paese. Inoltre, la recente creazione della zona di libero scambio del Qatar Financial Centre nella quale le aziende straniere possono detenere il 100% delle quote (a differenza da quanto avviene generalmente in *mainland* ove le quote detenute dal socio straniero non possono superare il 49%) e dove la tassazione è fissata al 10%, costituiva una forte concorrenza, sia pure interna, per il Qatar nel riuscire ad attrarre investimenti esteri. Pertanto questa riforma va innanzitutto nel senso di favorire le grosse realtà imprenditoriali e colpire quelle più piccole.

Tuttavia la legge 21/2009 non si è limitata ad una modifica dell'aliquota ma ha apportato una serie di novità anche allargando i soggetti responsabili a versare le imposte in Qatar e prevedendo particolari meccanismi anti-elusione. Alcune delle novità introdotte dalla legge 21/2009 sono, pertanto, di forte interesse per le imprese italiane e straniere operanti in Qatar.

Si deve innanzitutto premettere che molte delle norme contenute nella legge 21/2009 richiedono regolamenti attuativi che sono stati pubblicati solo pochi giorni fa (rispetto alla data di questa guida) e, per il momento, solo in lingua araba.

E' utile chiarire chi siano i soggetti passivi delle imposte. Anziché definire con precisione i soggetti obbligati a pagare le imposte la legge 21/2009 ha preferito, all'articolo 4, definire i soggetti ed i redditi che ne sono esenti. Risultano, pertanto, esenti da imposte:

- i profitti generati da persone - fisiche e/o giuridiche - qatarine²;
- i dividendi distribuiti a soci di società qatarine (anche miste) quando la società abbia già pagato le imposte sui profitti (ossia abbia distribuito gli utili netti) oppure abbia ottenuto un'esenzione fiscale³;
- *capital gains* derivanti dalla vendita di immobili, azioni e/o fondi acquisiti come mero investimento e non nel corso di un'attività economica;
- redditi derivanti da attività agricole o dalla pesca;
- redditi delle aziende di trasporto aereo o marittimo non qatarine operanti in Qatar (a condizione di reciprocità).

Ogni altra entità giuridica e/o individuo che percepisca un reddito in Qatar sarà responsabile fiscalmente con l'eccezione dei lavoratori salariati: l'articolo 2 della Legge 21/2009 esclude esplicitamente gli stipendi, i salari ed i relativi benefits dal campo di applicabilità della legge stessa.

Resta quindi il problema di comprendere quali tipologie di redditi siano teoricamente tassabili in Qatar. La legge 21/2009, all'articolo 3, elenca come redditi potenzialmente tassabili in Qatar i seguenti:

- redditi derivanti da attività condotte in Qatar;

² In virtù del Trattato di Muscat del 2001 che ha riformato il Gulf Cooperation Council (GCC) il medesimo trattamento deve essere accordato a persone fisiche e giuridiche di altri stati del GCC (Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait e Sultanato dell'Oman). Si noti tuttavia che società miste qatarine costituite al 51% da un qatarino ed al 49% da una società GCC non interamente detenuta da qatarini (in quanto mista o completamente detenuta da stranieri, come ad esempio, le società delle zone di libero scambio) non saranno considerate società GCC e, pertanto, non sono esenti dal pagamento delle imposte.

³ E' possibile, anche per le società miste nonché per i rami d'azienda ottenere una totale esenzione fiscale in Qatar (la cui concessione è, comunque, discrezionale) allorquando dette aziende portino avanti progetti aventi un'importanza strategica per il Qatar (la maggior parte di queste esenzioni vengono concesse a società aggiudicatarie di appalti governativi di pubblica utilità).

- redditi derivanti da contratti completamente o parzialmente eseguiti in Qatar;
- redditi da immobili situati in Qatar;
- dividendi azionari derivanti da società qatarine;
- remunerazioni pagate alle case madri per servizi prestati da rami d'azienda stabiliti in Qatar;
- redditi derivanti dall'utilizzo e dallo sfruttamento di risorse naturali presenti nel territorio dello stato qatarino;

(il tutto soggetto a quanto previsto da convenzioni bilaterali o multilaterali contro la doppia imposizione).

Particolarmente degno di nota, ai fini di questa analisi, è l'obbligo di ritenuta fiscale previsto all'articolo 11 comma 2 ed imposto ai soggetti stabiliti in Qatar quando debbano effettuare pagamenti a favore di individui o società non fiscalmente residenti in Qatar. Detto obbligo di effettuare ritenute fiscali sulle somme dovute ai soggetti non residenti è pari al:

- (i) 5% sul lordo delle somme dovute come compensi per servizi tecnici o di consulenza nonché tutti i pagamenti per l'utilizzo di licenze su diritti di proprietà intellettuale o industriale (incluse le franchising fees) utilizzati in Qatar; oppure
- (ii) 7% dell'ammontare lordo relativo a compensi ottenuti in qualità di amministratori di società qatarine, attività di brokeraggio, interessi, commissioni o altri servizi svolti completamente o in parte in Qatar.

Quest'ultima previsione, sulla quale vorremmo concentrare la nostra attenzione, pone una serie di problematiche per tutte quelle società/individui che, pur non essendo costituiti in Qatar, offrono servizi a vantaggio di società qatarine oppure ricevano dalle stesse corrispettivi per licenze e/o servizi. Il rischio è quello di essere costrette a subire la trattenuta in Qatar senza poter poi scontare detta somma nel paese ove le società sono residenti. In assenza di una specifica regolamentazione è evidente il rischio per le società italiane che operano in Qatar o offrono servizi in Qatar senza essere costituite nel paese nel subire una doppia tassazione (del 5% - 7% in Qatar a cui si va a sommare la più alta tassazione prevista in Italia). Mentre è chiaro che nessuna

trattenuta deve essere fatta da un cliente qatarino per mere forniture di merci, sono a rischio altri pagamenti quali, ad esempio, quelli relativi a *franchising fee* di aziende che abbiano concesso il proprio format di vendita in franchising in Qatar, le somme dovute a società operanti in Qatar con propri lavoratori per operazioni spot (quali interventi su impianti), le parcelle di società di consulenza per lavori eseguiti in Qatar, etc.. In tali fattispecie le aziende italiane potrebbero vedersi scontare le proprie fatture dalla società qatarine con cui sono in rapporti contrattuali. Allo scopo di evitare tali rischi è stata implementata fra Italia e Qatar una Convenzione Bilaterale contro la Doppia Imposizione entrata in vigore nel 2011.

La convenzione contro le doppie imposizioni fissa dei limiti sulle ritenute fiscali applicabili dalle società qatarine quando queste si trovano a pagare dividendi, royalties, interessi etc., a soggetti residenti in Italia. Inoltre con la ratifica della stessa si è ottenuta la possibilità, per le imprese italiane, di recuperare in Italia parte di queste ritenute pagate in Qatar. Questo sicuramente favorisce l'intervento in Qatar delle imprese italiane.

In particolare, a titolo esemplificativo, il limite massimo delle ritenute da applicare stabilite dalla Convenzione in oggetto, (ovviamente al ricorrere di alcuni requisiti previsti anche nelle altre Convezioni stipulate dall'Italia e paesi terzi), diventa, in riferimento alla disciplina dei dividendi (Articolo 10) e delle aliquote differenziate di ritenuta, rispettivamente del 5% per partecipazioni di almeno il 25% e del 15% negli altri casi. In ordine al trattamento degli interessi (Articolo 11), un'aliquota che non potrà comunque eccedere il 5% dell'ammontare lordo degli interessi. Quanto al trattamento delle royalties (Articolo 12) è prevista una limitata ritenuta alla fonte del 5%.

Infine è da segnalare come la precedente normativa non prevedesse affatto una precisa categorizzazione di quelle che erano le spese deducibili fiscalmente da quelle che, invece, non potevano essere dedotte. Ciò, specialmente con riferimento al dividendo spettante al socio straniero di società di capitali, ha aperto le porte a vari espedienti di "ottimizzazione fiscale" per ridurre l'importo da versare fiscalmente (che, come detto, poteva arrivare, nella soglia massima, al 35%). Uno dei metodi maggiormente utilizzati era, specialmente in società di dimensioni limitate dove gli amministratori stranieri

erano diretta espressione del socio straniero, la prassi di versare all'amministratore o direttamente al socio straniero somme giustificate quali consulenze, benefits e altri vantaggi finanziari i quali, non essendo tassabili e al medesimo tempo deducibili, andavano a ridurre, spesso completamente, l'impatto fiscale per il socio straniero. La nuova legge, oltre a introdurre l'aliquota unica del 10%, è anche intervenuta ridefinendo, rispettivamente agli articoli 8 e 9, le spese deducibili e non deducibili fiscalmente. L'articolo 9 definisce, fra la altre, spese non deducibili: i regali e le liberalità a clienti o propri dipendenti, azionisti ed amministratori nonché ogni stipendio, premio o altro benefit concesso agli amministratori (allorquando detti amministratori controllino, direttamente o indirettamente, la società⁴), o ai loro familiari⁵ e le spese per il mantenimento della casa madre pagate dal ramo d'azienda qatarino, oltre una certa percentuale fissata nei regolamenti attuativi della legge⁶.

La maggior difficoltà per le aziende straniere residenti di ridurre l'impatto fiscale sul proprio dividendo è, infatti, largamente compensata dall'imposta unica al 10% che, oltre ad escludere il Qatar dai paesi della black list, costituisce un forte stimolo alla crescita unitamente alla Convenzione Italia-Qatar contro le Doppie Imposizioni.

Degno di nota è anche l'obbligo per tutte le imprese qatarine (comprese quelle detenute al 100% da stranieri) di dotarsi, entro un mese dalla loro costituzione, di una tax card, rappresentante l'iscrizione della società presso la Tax Authority.

A parte quanto sopra, si segnala che in Qatar non esistono le seguenti imposte:

- IVA,
- ritenuta d'acconto,
- tassazione sugli immobili,

⁴ Si ritiene che un azionista straniero al 49% possa essere considerato come detentore della maggioranza della società quando particolari accorgimenti in statuto o nei patti parasociali fanno sì che egli controlli la società e ne percepisca la maggioranza degli utili.

⁵ Sono deducibili le donazioni a enti caritatevoli o governativi non oltre il 5% dei profitti netti.

⁶ Non ancora implementati.

- tassa sulle donazioni,
- tassa sulle successioni,
- contributi sociali o altre imposte sulla salute.

Le zone di libero scambio

Il Qatar Financial Centre

Come già ampiamente illustrato in questa guida, in Qatar gli investimenti esteri conoscono determinate limitazioni sia in termini operativi (occorre, infatti, un socio locale che, nel caso delle società di capitali, detenga almeno il 51% delle quote) che di intervento (alcuni settori, quali quello bancario, assicurativo o di brokeraggio, sono riservati – *in mainland* - unicamente ai qatarini) nonostante la Legge 13/2000 relativa agli investimenti esteri abbia, anche grazie alle recenti modifiche, notevolmente aperto il mercato qatarino agli operatori stranieri.

Pertanto, allo scopo di creare un humus fertile agli investimenti esteri nel settore finanziario e dei servizi ad esso correlati, nel 2005, sull'esempio di quanto avvenuto a Dubai con il Dubai International Financial Centre, è stato inaugurato il Qatar

Financial Centre ("QFC").

Il QFC è, nei fatti, una sorta di zona di libero scambio all'interno della quale gli investitori stranieri hanno la possibilità di stabilire un'organizzazione stabile ed operare senza la necessaria presenza di un socio/sponsor qatarino. Inoltre, le leggi in vigore nel QFC non sono le stesse in vigore al di fuori di esso: nel QFC, infatti, vige una legislazione particolare, implementata *ad hoc* per il QFC stesso e basata su standard operativi internazionali del settore, fortemente influenzata dalla legislazione inglese in materia. All'interno del QFC è stata stabilita una corte arbitrale che opera e giudica sulla base di modelli elaborati e consolidati in Inghilterra (sebbene manchi una chiara regolamentazione arbitrale tanto che gli arbitrati QFC restano, ad oggi, praticamente inutilizzati).

Gli operatori stranieri che desiderino costituirsi ed operare all'interno del QFC non avranno alcuna necessità di rapportarsi operativamente con le istituzioni qatarine operanti in *mainland* ma si rapportheranno unicamente con la QFC Regulatory Authority ("QFCRA") la quale costituisce un desk unico avente la funzione e

responsabilità, fra le altre cose, di concedere le licenze alle società straniere e locali per potersi costituire ed operare all'interno del QFC. Altre istituzioni, oltre alla QFCRA, ma sempre interne al QFC, sono state create per offrire alle società operanti nel QFC tutta l'assistenza possibile e provvedere ai necessari controlli sulle attività delle stesse.

La legge costituente e regolante il QFC, nonché l'operatività della QFCRA, è la Legge 7/2005 e successive modifiche. In estrema sintesi la Legge 7/2005, oltre a stabilire i compiti ed i poteri del QFC, stabilisce altresì quali siano le attività che possono essere svolte all'interno di esso (*permitted activities*). Il QFC è stato, infatti, creato come centro finanziario all'interno del quale possono essere svolte tutte le *permitted activities* di tipo finanziario (a loro volta considerate quali *regulated activities*, così definite perché soggette a controlli molto forti da parte degli organi di controllo del QFC) nonché tutte le altre attività complementari a queste (quali quelle contabili, legali, fiscali, etc., definite *not regulated activities* in quanto soggette a controlli meno incisivi rispetto alle altre).

La lista precisa di delle *permitted activities* (a loro volta suddivise in *regulated* e *not regulated activities*) è contenuta all'Allegato 3 della Legge 7/2005 e comprende:

Attività regolamentate:

1. servizi finanziari, bancari e di investimento,
2. servizi di assicurazione e ri-assicurazione,
3. mercato valutario, azionario e delle materie prime,
4. servizi di gestione patrimoniale, fondi di investimento, attività di project finance e finanza islamica,
5. amministrazione e consulenza di gestione di fondi d'investimento,
6. gestione di fondi pensione,
7. attività di brokeraggio assicurativo e finanziario,
8. attività di consulenza finanziaria,
9. attività di trustee professionisti.

Attività non regolamentate:

1. attività di brokeraggio o agenzia marittima,
2. società di rating,
3. amministrazione finanziaria e societaria,
4. attività di consulenza contabile, fiscale e legale,
5. creazione ed amministrazione di trust,
6. attività di creazione ed amministrazione di società.

Pertanto, come già rappresentato, per tutte le attività menzionate all'Allegato 3 la QFCRA è l'unico organo amministrativo autorizzato a conferire le licenze che consentono la costituzione e l'operatività delle attività stesse.

Infine occorre notare che il QFC conferisce determinate garanzie a coloro che operano al suo interno, quali:

- la garanzia contro espropriazioni o nazionalizzazioni forzate;
- la libertà di rimpatriare i profitti senza limitazioni;
- la libertà ad assumere personale a propria discrezione;
- non essere soggetti a tassazione salvo quanto previsto nei regolamenti del QFC;
- poter essere detenuti al 100% da stranieri senza la necessaria presenza di soci/sponsor locali.

Il Qatar Science and Technology Park

Il Qatar Science and Technology Park (QSTP), fondato nel 2009, è una divisione della Qatar Foundation ed una zona di libero scambio dedicata alla ricerca e sviluppo in campo scientifico, medico e tecnologico.

Il QSTP si trova all'interno della Qatar Foundation's Education City, che ospita una serie di campus di prestigiose università di tutto il mondo, specialmente americane. Il suo scopo è di attirare società operanti nel settore scientifico e tecnologico affinché vengano in Qatar allo scopo di sviluppare e commercializzare le loro tecnologie.

Oltre a strutture di avanguardia il QSTP, come zona di libero scambio, offre i seguenti vantaggi:

- la possibilità per le società straniere di costituire società detenute al 100% o rami di azienda senza la necessaria presenza di uno sponsor o di un socio locale;
- la possibilità di commercializzare i propri prodotti e servizi in mainland senza la necessità di uno sponsor;
- nessuna limitazione a selezionare ed importare lavoratori dall'estero;
- assenza di tassazione;
- assenza di imposte doganali nell'importazione di beni e materiali utili all'esercizio dell'impresa;
- nessuna restrizione all'esportazione dei profitti generati.

Si noti, tuttavia, che il QSTP è un hub dedicato unicamente alla ricerca e sviluppo dove la possibilità per le aziende operanti al suo interno di poter commercializzare i beni e/o le tecnologie ivi create è limitata: almeno il 50% del fatturato delle società operanti nel QSTP deve essere utilizzato per mere attività di ricerca e sviluppo.

In ogni caso la commercializzazione è finalizzata a finanziare le attività della società costituita nel QSTP, il cui core business deve restare appunto la ricerca e lo sviluppo.

Alcune delle società presenti nel QSTP sono:

- Barwa and Qatari Diar Research Institute
- Chevron
- ExxonMobil
- General Electric
- Microsoft
- Qatar Petroleum
- Qatar Robotic Surgery Centre
- Rolls-Royce

- Shell
- Tata
- Total
- Virgin Health Bank

Progetti maggiormente significativi in corso o in fase preliminare:

Edilizia residenziale

- **The Pearl of the Gulf Island:** www.thepearlqatar.com

Il progetto prevede la costruzione di 17.000 unità immobiliari divisi in tre aree principali (è prevista la costruzione di torri residenziali e di villette singole). Le prime consegne sono avvenute nel 2009.

- **The West Bay Lagoon – Zig-Zag Towers**

Il progetto prevede la costruzione di 2.700 unità immobiliari per complessive 180 torri. Al momento le torri in costruzione sono circa 40 un numero ridotto delle quali parte all'acquisto in freehold da parte di stranieri.

- **Il Complesso delle Dubai Towers - Doha**

In costruzione sulla Corniche nei pressi del Distretto Diplomatico. Questo complesso comprende una torre di 80 piani (che sarà la più alta di Doha), centri commerciali, appartamenti residenziali ed un hotel a cinque stelle operato dal Jumeirah Group (il medesimo gruppo che gestisce, a Dubai, il celebre hotel Burj al Arab – la cd. “vela di Dubai”).

- **The Heart of Doha**

Gestito direttamente da Doha Land, un'azienda della Qatar Foundation presieduta dalla seconda moglie e favorita dell'Emiro, la Sheika Mozah bin Nasser Al Missned, si ripropone la ricostruzione del “centro storico” di Doha, ossia l'area intorno al vecchio Souq Wafiq. Area 350.000 metri quadrati per un investimento pari a circa 5,5 miliardi di dollari. Progetto già in fase di esecuzione.

Progetti non residenziali:

- **Il nuovo aeroporto internazionale di Doha**

Investimento del valore complessivo di 5 miliardi di dollari la cui costruzione iniziò nel 2004 e la prima parte dovrebbe aprire nel gennaio 2012 per essere poi ultimato nel 2015. L'aeroporto coprirà un'area di oltre 22 chilometri quadrati. L'opera è stata progettata per far fronte alla crescente quantità di traffico dell'aeroporto. Dal 2012, con l'apertura della prima fase del nuovo aeroporto esso sarà in grado di gestire 24 milioni di passeggeri annui, tre volte rispetto all'attuale capacità aeroportuale. Al termine, nel 2015, sarà in grado di gestire 50 milioni di passeggeri annui (anche se alcune notizie, non confermate ufficialmente, parlano di aumentare ulteriormente la capacità fino a 93 milioni di passeggeri annui, diventando così il secondo aeroporto più grande della regione dopo Dubai). L'aeroporto dovrebbe essere in grado di gestire 320.000 movimenti aerei l'anno e 2 milioni di tonnellate di merci annue. Il check-in e relative aree dedicate alla vendita al dettaglio dovrebbero essere 12 volte più grandi rispetto all'aeroporto corrente aprendo molte possibilità nel settore retail e food & beverage (www.ndiaproject.com).

- **Il nuovo porto marittimo commerciale**

Del valore di 5,5 miliardi di dollari, la prima fase dovrebbe essere ultimata nel 2014 e il porto completato nel 2023. Conterrà 5 terminali cargo e 4 terminali container, sarà collocato a sud di Doha fra l'area industriale di Mesaieed e quella residenziale di Wakra in prossimità con l'area destinata ad ospitare la futura zona di libero scambio produttivo qatarina.

- **Il "Ponte dell'Amicizia"**

Il **Friendship Gateway** (il ponte dell'amicizia) che collegherà il Qatar al Bahrain (per complessivi 45 chilometri di lunghezza e costruito su diversi archi). La data di completamento è prevista per il 2016 per un investimento stimato di 3 miliardi di dollari

- **Le ferrovie e la metropolitana di Doha**

il cui progetto consiste in: 1) un collegamento costiero ad est del paese che collegherà Ras Laffan e Mesaieed attraversando Doha; 2) un collegamento ad alta velocità fra l'aeroporto internazionale di Doha e il Bahrain attraverso il Friendship Gateway; 3) un collegamento ferroviario per merci e passeggeri che servirà l'intero GCC; 4) la

metropolitana di Doha (Doha Metro Network) costruita sulla base del Master Plan qatarino sui trasporti; 5) alcuni trasporti leggeri per passeggeri in aree residenziali o commerciali delimitate quali Lusail, Education City ed il Westbay per un valore stimato di 150 miliardi di dollari.

- **Il centro medico e delle ricerche del Sidra di Doha**

del valore di 2,5 miliardi di con una capacità di posti letto di 550 unità, che dovrebbe essere inaugurato nel 2012/3, al momento in fase di costruzione. www.sidra.org

- **La costruzione di 7 nuovi stadi di calcio e delle relative infrastrutture**

in occasione dei mondiali del 2022 da poco assegnati al Qatar.

- **The Barwa Commercial Avenue**

Nuovo centro commerciale (mall) di 900.000 metri quadrati, del valore di oltre 6 miliardi di Ryials che dovrebbe essere terminato nel 2012/3. Il mall è costruito dalla società tedesca Hochtief Construction e includerà uffici e spazi residenziali.

Centri Commerciali

I centri commerciali (malls) rivestono in Qatar un'importanza molto forte in quanto sono per i residenti un centro di aggregazione (specialmente durante i mesi estivi particolarmente caldi) e al medesimo tempo per le aziende interessare a distribuire/vendere prodotti di alta fascia nel territorio l'occasione migliore per poter raggiungere un ampio spettro di clientela.

A tutt'oggi i maggiori centri commerciali sono i seguenti:

- **City Centre Doha**

Uno dei maggiori shopping malls è situato nel cuore del quartiere finanziario e diplomatico.

- **Landmark Shopping Mall**

Collocato fuori dal centro di Doha ma facilmente raggiungibile presenta la tipica forma di un vecchio castello arabo ed è molto frequentato dalla clientela locale qatarina.

- **Villaggio**

Situato poco lontano dal centro nelle vicinanze della Sport City è un mall molto esteso e dinamico, frequentato soprattutto nei weekends anche in quanto contiene il Carrefour dove molti residenti sono soliti eseguire la spesa settimanale.

- **Royal Plaza**

Situato nel centro di Doha è un mall meno esteso rispetto agli altri ma specializzato in oggetti di lusso e capace di offrire un approccio personalizzato ai visitatori.

Le informazioni contenute nella presente pubblicazione sono finalizzate a delineare un quadro generale delle materie trattate. Pertanto non sono da considerarsi come esaustive e idonee a sostituire una consulenza professionale. Le informazioni si presumono corrette alla data della redazione, tuttavia né Rödl & Partner né i co-autori si assumono la responsabilità per eventuali danni derivanti dall'utilizzo delle informazioni contenute nella pubblicazione.

Rödl & Partner

A cura di:

Avv. Eugenio Bettella

Aree di Attività:

Diritto societario e commerciale, fallimentare, internazionale, arbitrati nazionali e internazionali, M&A, privatizzazioni, diritto dei contratti internazionali e nazionali, delocalizzazioni produttive.

Formazione ed esperienze professionali:

Laureato presso l'Università degli Studi di Ferrara e iscritto all'Albo degli Avvocati di Padova. Ha maturato specifica esperienza nell'assistenza di società italiane ed estere in procedure di contenzioso civile, ordinario e arbitrale inerenti al diritto commerciale, societario, fallimentare ed internazionale. Arbitro presso la Camera Arbitrale Tuniso-Italiana di Tunisi e presso la Camera Arbitrale della Camera di Commercio Italo-Germanica. Assiste società italiane ed estere, anche quotate in Borsa, nell'elaborazione e negoziazione di procedure di privatizzazione e di contratti di natura commerciale-societaria nazionale e internazionale, prestando, altresì, attività di consulenza nell'ambito di operazioni di penetrazione commerciale e delocalizzazioni produttive nell'Europa dell'Est, Russia, Medio Oriente, Estremo Oriente, Africa e Sud America. Esperto di diritto commerciale e societario dei paesi islamici. E' consulente di riferimento nelle suddette aree per numerose associazioni confindustriali e di categoria, e per i loro associati.

Rappresentante per il Veneto Orientale e Friuli Venezia Giulia della Camera di Commercio Italo Germanica (AHK Italien).

Lingue: italiano, francese, inglese.

Avv. Guido-Maria Solari

Solicitor of England and Wales

Aree di Attività:

Membro del dipartimento corporate di Rödl & Partner Padova, è specializzato in diritto internazionale (pubblico e privato), contrattualistica e diritto commerciale internazionale (con una particolare specializzazione verso l'area mediorientale).

Formazione ed esperienze professionali:

Laureato in legge in Italia all'università di Genova ed in Inghilterra presso il College of Law of England and Wales di Londra. E' qualificato come avvocato inglese presso la Law Society of England and Wales ed italiano presso l'Ordine degli Avvocati di Genova. Ha lavorato presso le Nazioni Unite (Tribunale Internazionale per i Crimini di Guerra nella ex-Jugoslavia - L'Aja, Olanda), lo studio legale Pini Bingham & Partners di Londra (associato al network Rödl & Partner) e lo Studio Carbone D'Angelo di Genova, acquisendo esperienza in diritto e contrattualistica internazionale, antitrust ed M&A. Fa parte dello studio legale Rödl & Partner Padova dal dicembre 2006. In questo periodo ha operato nel campo della contrattualistica internazionale, costituzione di società all'estero, diritto ed arbitrati internazionali, nonché ha acquisito notevole esperienza nel difendere aziende produttrici nel corso di procedure RAPEX (ritiro di prodotti pericolosi dal territorio dell'UE) e problematiche legate alla marcatura CE. Nel corso degli ultimi tre anni ha operato per lunghi periodi presso lo studio Rödl & Partner di Abu Dhabi (Emirati Arabi Uniti) dove ha acquisito una forte conoscenza del mercato emiratino e mediorientale; dal marzo 2009 è il responsabile del desk italiano dello studio di Doha (Qatar) dove opera stabilmente.

Relatore a conferenze sui contratti di agenzia internazionale, sulla sicurezza dei prodotti e sul commercio internazionale.

Lingue: italiano, inglese.

Rödl & Partner

Avvocati, Dottori Commercialisti e Revisori Contabili

Via Francesco Rismondo, 2/E 35131 Padova

Telefono +39 – 049 – 80469.11 / Telefax +39 – 049 – 80469.20

e-mail: padova@roedl.it web site: www.roedl.it

Avv. Eugenio Bettella

eugenio.bettella@roedl.it

Avv. Guido-Maria Solari

Solicitor of England and Wales

guido-maria.solari@roedl.it