Ambasciata d'Italia
Doha

ITALIAN TRADE AGENCY

FARE AFFARI IN QATAR

Guida per le Aziende italiane

FARE AFFARI IN QATAR

Guida per le Aziende italiane

Il presente documento è stato predisposto dall'ICE-Agenzia di Doha (Qatar)
in collaborazione con lo Studio Legale Bergs & More www.bergsmore.com

Layout grafico a cura di ICE Doha

IV Edizione - 2022

INDICE

PREFAZIONE **6**

INTRODUZIONE **7**

1. DATI GENERALI **9**

2. COMMERCIO ESTERO **13**

a) Interscambio commerciale Qatar-Mondo 13

b) Interscambio commerciale Italia-Qatar e Qatar-Italia 14

c) Strutturazione dell'export italiano verso Qatar 15

3. OPERARE IN QATAR **16**

a) Visti 16

b) Normativa sugli investimenti esteri 17

c) Forme Societarie 18

4. PROCEDURE DOGANALI **23**

a) Documenti di spedizione 24

b) Certificato d'origine 25

5. REGIME FISCALE **27**

6. SISTEMA GIURIDICO **31**

a) Procedimenti sommari d'ingiunzione 34

b) Procedimenti ordinari 34

c) Spese processuali 34

d) Procedimenti di riconoscimento ed esecuzione di provvedimenti stranieri 34

e) Arbitrato 35

7. PROPRIETÀ INTELLETTUALE E INDUSTRIALE **37**

a) Brevetti 37

b) Design 37

c) Diritti d'autore 38

d) Marchi 38

ITA ITALIAN TRADE AGENCY

8. DIRITTO DEL LAVORO **39**

9. PROCEDURE DI APPALTO **43**

a) Legge No. 24/2015 43

b) Tender: tipologie, garanzie e classification 44

c) Finanziamenti per opere infrastrutturali 46

10. LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI **48**

a) Qatar Financial Center 48

b) Manateq Economic Zones 52

c) Qatar Science and Technology Park 53

d) Qatar Free Zones Authority 54

11. LINK UTILI **55**

PREFAZIONE

In questo 2022 in cui gli occhi del mondo si concentreranno su Doha in occasione della Coppa del Mondo di calcio, il Qatar si conferma quale mercato in continua crescita e ricco di opportunità. L'economia locale ha dimostrato eccezionali capacità di adattamento nel fronteggiare dapprima il blocco economico che ha colpito il Paese dal 2017 agli inizi del 2021 e, successivamente, le conseguenze dell'emergenza pandemica. Il Qatar, infatti, non solo è riuscito a superare egregiamente tali avversità, ma ha colto l'occasione per promuovere la propria autosufficienza, per diversificare la propria economia e per investire in settori ad alto tasso di innovazione.

Le caratteristiche che rendono il Qatar uno dei Paesi più attrattivi per le aziende straniere non si limitano solo al dinamismo del suo mercato, ma anche a fattori che fuoriescono dall'ambito strettamente economico: la posizione geografica al centro del Golfo rende Doha un privilegiato punto d'accesso verso l'Asia, l'Europa e l'Africa, mentre la popolazione può puntare su una forza lavoro multiculturale e ricca delle professionalità più diverse a tutti i livelli di formazione. La grande attenzione che l'emirato attira per via del suo ruolo come ospite di grandi eventi sportivi è altresì un fattore da tenere in considerazione, così come i progressi fatti in questi anni attraverso riforme in ambito commerciale, sociale e istituzionale.

Per l'azienda italiana che si appresta ad espandere le proprie attività al Qatar, questi elementi senza dubbio positivi non devono però prescindere da un'adeguata conoscenza del contesto locale: è solo attraverso l'approfondita comprensione delle differenze istituzionali, giuridiche e culturali che contraddistinguono il mercato qatarino che è possibile commerciare, operare ed investire in modo proficuo e sicuro. A tal fine, la quarta edizione della Guida "Fare Affari in Qatar" si conferma quale fondamentale strumento a disposizione delle imprese per acquisire le nozioni indispensabili sui primi passi da muovere in numerosi ambiti, tra cui quello doganale, fiscale, della tutela della proprietà intellettuale e della normativa in materia di appalti e commesse.

Il contributo istituzionale, però, non si limita a questa pubblicazione: tutte le aziende italiane che vogliono aprirsi al mercato qatarino potranno infatti, come avvenuto sinora, continuare a contare sul fattivo sostegno dell'Ambasciata e dell'Ufficio ICE, per perpetuare quell'approccio sinergico che da sempre caratterizza l'operato del nostro "Sistema Paese" all'estero.

Sono infatti convinto che, tutti insieme, attori pubblici e privati, sapremo preservare e incrementare il nostro posizionamento in questo mercato, consolidando quel ruolo di partner strategico che l'Italia ha saputo ritagliarsi negli anni nel rapporto con il Qatar.
Buona lettura e i miei migliori auguri per le vostre attività in Qatar!

Alessandro Prunas
Ambasciatore d'Italia in Qatar

INTRODUZIONE

L'ICE-Agenzia di Doha ha ritenuto opportuno elaborare la Guida pratica *Fare Affari in Qatar* per dotare ogni imprenditore italiano di uno strumento agile, semplice e veloce nella lettura, facile nella consultazione ed auspicabilmente completo su modalità, tempi e procedure necessari per avviare un'attività economico-commerciale nell'Emirato del Qatar.

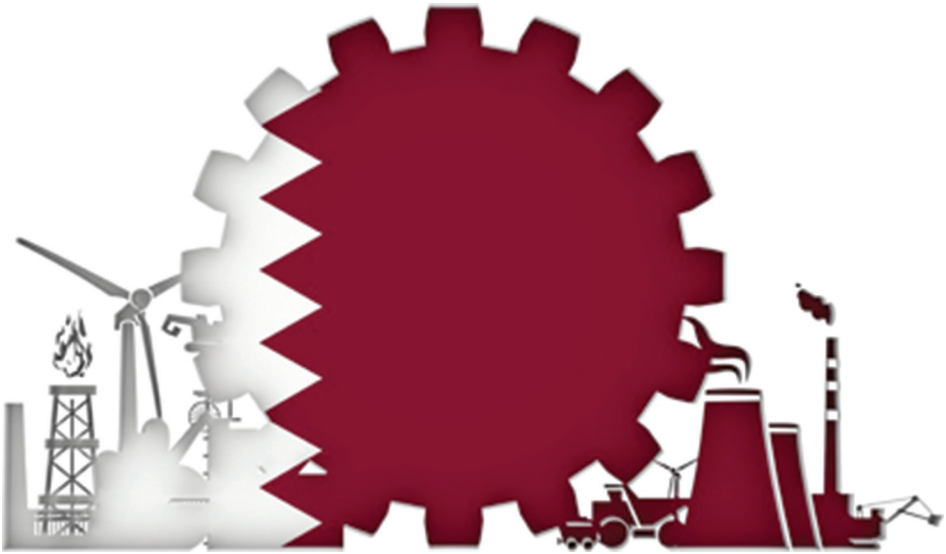
Sin dalle premesse si desidera rivolgere un sentito e particolare ringraziamento allo studio legale Bergs & More (www.bergsmore.com) senza il quale non sarebbe stato possibile realizzare questo lavoro e, in particolare, all'Avv. Guido Maria Solari per il suo ruolo prezioso e con il quale ICE Doha ha avuto modo di collaborare scambiando informazioni utilissime e ricevendo un significativo apporto nella ricostruzione della normativa locale vigente in materia.

Questo opuscolo naturalmente non ha la pretesa di essere esaustivo o didascalico, tanto meno di sostituirsi al necessario supporto di un consulente legale di fiducia. Desidera piuttosto offrire un insieme di semplici spunti e piccoli consigli ogniqualvolta un'Azienda intenda operare in Qatar.

Spesso le imprese, in particolare le PMI, sono costrette a doversi districare tra numerose norme e procedure più o meno complesse quando decidono di internazionalizzarsi.

Avere a disposizione una Guida "tascabile" come *Fare Affari in Qatar* è auspicabile possa rendere, ad ogni Azienda Italiana, più agevole la strada da percorrere e più rapido il raggiungimento di ambiziosi traguardi nello Stato del Qatar.

Augusta Smargiassi
Direttore Agenzia ICE Doha



1. DATI GENERALI

Forma istituzionale	Emirato
Capo dello Stato	Emiro S.A. Sceicco Tamim bin Hamad Al Thani (dal 2013)
Capitale	Doha
Popolazione	Circa 2,9 milioni di cui 300.000 popolazione qatarina e 2,6 milioni residenti stranieri
Italiani nel Paese	Circa 2.000
Distribuzione della Popolazione	99% area urbana e 1% area rurale
Superficie	11.521 Km
Densità	226 ab/Kmq
Lingua	Arabo (ufficiale), Inglese largamente diffuso
Religione	Musulmana
Moneta	Qatari Riyal (QAR)

Lo Stato del Qatar è situato in una piccola penisola, parte della ben più grande Penisola Arabica. Confina a sud con l'Arabia Saudita ed è per il resto circondato dal Golfo Arabico. Nell'ultimo cinquantennio il Qatar si è trasformato da una nazione piccola e di limitate risorse economiche (l'occupazione principale era la pesca delle perle), in uno degli Stati del Golfo più ricchi grazie allo sviluppo delle sue abbondanti risorse di petrolio e gas.

Il reddito pro-capite del Qatar è oggi fra i più alti nella graduatoria mondiale con 59.267 USD e le previsioni 2022 lo danno in ulteriore crescita a 62.563 USD.

La crescita economica negli ultimi dieci anni ha assunto un andamento pressoché costante, segnando valori a due cifre fino al 2011, per poi posizionarsi dal 2012 al 2014 su un tasso annuo pari a circa il 4%. Nel 2016 si sono registrati lievi rallentamenti della crescita con valori del 3,1%, che hanno registrato poi negli anni a seguire dati altalenanti pari al -1,5% nel 2017, accompagnati da un lieve rialzo nel 2018 e 2019, rispettivamente pari all'1,2% e allo 0,8%. Il 2020 ha registrato un massimo negativo pari al -3,6%, sostanzialmente dovuto alla situazione pandemica mondiale. Il 2021 ha invece registrato un rialzo pari al 2,9%, mentre le previsioni per il 2022 sono di un incremento stimato del 4,5%.

Dal 2010 al 2019 il PIL è cresciuto ininterrottamente raggiungendo i 157 miliardi di EUR, mentre nel 2020 si è registrata una lieve flessione con 129 miliardi di EUR. Nel 2021 si registra un valore pari a 154 miliardi di EUR.

QATAR	2018	2019	2020	2021
PIL (miliardi EUR a prezzi correnti)	155	157	129	154
Tasso di crescita del PIL a prezzi costanti (%)	1.2	0.8	-3.6	2.9
PIL pro-capite alla parità di potere d'acquisto (migliaia USD)	65.9	62.1	50.1	59.3
Disoccupazione (%)	0.1	0.1	0.2	0.3
Deficit pubblico (% PIL)	-2.3	-1.0	2.1	-1.5
Debito pubblico (% PIL)	57.5	67.1	89.3	75.4
Inflazione (%)	0.1	-0.9	-2.6	2.3
Popolazione (in milioni - inclusi i residenti non qatarini)	2.8	2.8	2.9	2.9

Fonte: Elaborazioni su dati EIU.

Il contesto politico ed economico è stabile e il rischio Paese medio-basso (categoria Ocse 3/7 e apertura senza condizioni sui 3 rischi: sovrano, privato e bancario).

Il settore bancario è ben capitalizzato e solido in termini di rischio del credito, sebbene l'eccessiva esposizione al "real estate" potrebbe rappresentare una vulnerabilità. La borsa di Doha (Qatar Exchange) è aperta agli operatori stranieri ma con significative limitazioni. L'atteggiamento verso gli investitori esteri è positivo. Il livello delle infrastrutture è adeguato e in costante potenziamento.

Il Paese è membro del **WTO**, del **Gulf Cooperation Council** (GCC), del **Greater Arab Free Trade Area** (GAFTA). Il 3 dicembre 2018 il Ministro dell'Energia Saad Sherida Al Kaabi ha annunciato ufficialmente il ritiro dell'Emirato del Qatar dall'**OPEC** a partire dal 1° gennaio 2019.

Indicatori di *Business Climate* (2019): *Doing Business* (77° su 190) e **Competitività dell'economia** (29°su 140).

L'economia del Qatar si caratterizza per una **elevata dipendenza dal settore degli idrocarburi**, che contribuisce alla **formazione di quasi la metà del PIL nazionale**. Questo elemento ha favorito altresì lo **sviluppo di un'industria petrolchimica locale**.

Composizione del PIL e livelli di crescita per settori economici:

- **45% Oil and Gas (+1%)**
- **14% servizi finanziari (+10%)**
- **12% costruzioni (+14%)**
- **10% servizi governativi (+10%)**
- **8% industria manifatturiera (+4%)**
- **7% commercio e alberghi (+11%)**
- **4% altro (di cui solo 0,1% agricoltura)**

Grazie allo sfruttamento delle **ingenti risorse naturali (idrocarburi), l'economia ha più che raddoppiato le proprie dimensioni nel corso del decennio trascorso**, portando a completamento molti programmi di sviluppo legati allo **sfruttamento del gas naturale** (come l'entrata in funzione nel 2010 di Pearl GTL, il più grande impianto di produzione di gas-to-liquids al mondo e la conclusione del programma ventennale di sviluppo del GNL).

Il Governo ha effettuato nel corso degli ultimi anni **ingenti investimenti nella diversificazione dell'economia qatarina, spostando l'attenzione dal settore oil&gas** ai settori della **produzione industriale downstream** (petrolchimico, plastica, fertilizzanti, alluminio, acciaio, ecc.), alla realizzazione di **grandi progetti in ambito edilizio/infrastrutturale, trasporti/logistica, al settore turistico (anche in vista dei Campionati mondiali di calcio del 2022)** oltre che a quello dell'istruzione (università e parchi scientifici) e della **salute** (centri clinici e ospedalieri di eccellenza).

Il forte sviluppo infrastrutturale ha generato un **incremento demografico della popolazione** che viaggia a ritmi di ca. il 10% all'anno, attestandosi al momento in 2,9 milioni di abitanti e con una stima di crescita da qui al 2025 del 50%. Lo sviluppo demografico è dovuto al progressivo inserimento nel Paese di lavoratori e professionisti stranieri necessari per la realizzazione degli ambiziosi progetti infrastrutturali.

La popolazione straniera è oggi pari a circa 2,6 milioni di abitanti (di cui 850.000 indiani, 450.000 nepalesi, 260.000 filippini, 200.000 egiziani, 280.000 dal Bangladesh, 150.000 dallo Sri Lanka, 130.000 pakistani, 290.000 altre nazionalità) e rappresenta circa il 90% della popolazione totale.

Il ridimensionamento dei prezzi del petrolio e la stabilizzazione dei prezzi del gas naturale oltre al rafforzamento della concorrenza nel mercato del LNG (da parte di USA e Australia) stanno avendo un **forte impatto nella revisione dei piani finanziari** dei governi dei Paesi dell'area del Golfo. Il Qatar risulta essere il Paese dell'area del GCC meglio posizionato per affrontare economicamente la caduta dei prezzi degli idrocarburi e questo grazie alla sua posizione di primo esportatore mondiale di gas liquido, risorsa preferita al petrolio per i suoi effetti meno inquinanti.

Ciononostante, il calo dei prezzi dell'oil&gas comporta anche per il Qatar una forte riduzione dei ricavi e quindi la necessità di un **riesame della fattibilità economica di alcuni progetti**, non solo nel settore degli idrocarburi ma anche per alcuni mega-progetti infrastrutturali. Sono stati ad esempio cancellati importanti progetti nel settore petrolchimico (Al Karaana complex gestito da QP/Shell e Al Sejeel gestito da QEWC) e il rinvio della realizzazione del tunnel sottomarino "Sharq Crossing scheme" (Doha Bay Crossing).

Il Qatar ha registrato per 15 anni consecutivi un saldo attivo del budget statale.

Nel 2015 si è registrato il **primo deficit pubblico** pari allo 0,8% del PIL. Nel 2017 ha raggiunto il 6,8% e nel 2020 si è calcolato abbia raggiunto il 2,1% del PIL per passare all'1,5% nel 2021.

Il **debito pubblico** è arrivato nel 2020 ad un valore pari al 89,3% del PIL (in rialzo rispetto al 67,1% del 2019). Le stime per il 2021 hanno evidenziato una riduzione del debito che si sarebbe attestato al 75,4% del PIL.

Il peggioramento del quadro finanziario nell'area del GCC ha determinato la decisione da parte dei paesi membri di introdurre l'**IVA** in tutta l'area GCC (per un valore ipotizzato del 5%), introdotta nel corso del 2019. Questa misura è stata invece procrastinata all'interno dell'Emirato del Qatar.

Il 5 giugno 2017 è stato introdotto un **"blocco" terrestre, marittimo ed aereo contro il Qatar**, dichiarato da Arabia Saudita, EAU, Bahrain ed Egitto. Nonostante l'adozione di questa misura, il Qatar ha continuato a crescere a tassi sostenuti, come i suoi fondamentali economici evidenziano. La dichiarazione di Al-Ula del 5 gennaio 2021 segna un nuovo inizio ed il ripristino di un graduale ritorno alla normalità tra il Qatar e i suoi vicini.

La **strategia nazionale del Qatar** è stata delineata dalla **Qatar National Vision 2030**. Tale programma ambisce a bilanciare la crescita economica del Paese con fattori sociali ed ambientali e poggia sui seguenti 4 pilastri: economico, sociale, umano ed ambientale.

Sviluppo economico: prevede un'economia competitiva e diversificata, in grado di soddisfare i bisogni di tutta la popolazione, attuale e futura.

Sviluppo sociale: promuove lo sviluppo di una società giusta ed attenta, basata su profondi valori morali ed in grado di contribuire significativamente all'espansione del Paese.

Sviluppo del capitale umano: pone l'accento sull'importanza delle risorse umane, alla loro formazione e motivazione.

Sviluppo ambientale: si propone di armonizzare la crescita economica e sociale del Paese con la tutela e la protezione dell'ambiente.

2. COMMERCIO ESTERO

a) Interscambio commerciale Qatar-Mondo

Dal gennaio 2003 è in vigore un'**Unione Doganale fra i Paesi membri del GCC** che prevede una tariffa unica all'importazione pari al 5%. È in previsione un **accordo di libero scambio fra il GCC e l'UE**, da anni in fase di negoziazione, che consentirebbe tra l'altro l'eliminazione delle tariffe comunitarie sull'importazione di prodotti petrolchimici.

Nel 2021 le esportazioni del Qatar verso il mondo sono state pari a 73,6 miliardi di Euro e di queste l'85% circa ha riguardato il comparto energetico (gas naturale e petrolio).

Allo stesso modo, nel 2021, le importazioni del Qatar dal mondo sono state pari a 23,6 miliardi di Euro, distribuite merceologicamente come segue: 29,6% meccanica, 23,8% semilavorati, 14% moda e accessori, 14,1% mezzi di trasporto, 11,8% alimentari e bevande e 6,3% arredamento ed edilizia.

Il saldo della bilancia commerciale Qatar-Mondo nel 2021 ha registrato un avanzo per un valore di 49,9 miliardi di Euro.

IMPORT - EXPORT QATAR - MONDO (in miliardi di Euro)	2020	2021	Variazione %
Esportazioni del Qatar verso il mondo	44.9	73.6	63.9%
Importazioni del Qatar dal mondo	22.5	23.6	4.9%

Fonte: Elaborazioni ICE Doha su dati Dogane Qatarine

IMPORT - EXPORT ITALIA - QATAR (in miliardi di Euro)	2020	2021	Variazione %
Esportazioni Italiane verso Qatar	1.06	2.01	90.0%
Importazioni Italiane dal Qatar	1.02	2.05	99.9%

Fonte: Elaborazioni ICE Doha su dati ISTAT

Se confrontiamo l'andamento delle esportazioni da Qatar verso Mondo nel 2021 rispetto al 2020, riscontriamo una crescita del 63,9% dovuta essenzialmente alla ripresa del paese a seguito della pandemia. Anche l'andamento delle importazioni 2021 qatarine da Mondo presenta un valore in aumento rispetto all'anno precedente pari a circa al 5%.

Nel 2021, i dati congiunturali (fonte ISTAT) evidenziano un aumento delle esportazioni italiane verso il Qatar (2,01 miliardi di Euro, +90,0% rispetto al 2020) e un aumento delle importazioni italiane dal Qatar (2,05 miliardi di Euro, 99,9%).

I principali fornitori del Qatar (2021), in ordine di importanza (% quota di mercato), sono: Cina (16,3%), USA (11,8%), India (6,3%), Germania (6,1%), Regno Unito (5,6%), **Italia (sesta, 5,0%)**, Turchia (3,9%), Svizzera (3,8%), Giappone (3,2%), Francia (2,6%), e Oman (2,2%).

I principali mercati di destinazione del Qatar (2021), in ordine di importanza (% export), sono: Cina (15,5%), Giappone (13,6%), India (12,84%), Corea del Sud (12,83%), Singapore (6,1%), EAU (3,9%), Regno Unito (3,4%), Thailandia (3,1%), Pakistan (2,9%), **Italia (decima, 2,8%)**, Taiwan (2,6%), Kuwait (1,94%) e Stati Uniti (1,93%).

I **prodotti maggiormente esportati nel 2021** dal Qatar sono: idrocarburi (84,4%), plastica (3,6%), fertilizzanti (2,8%), alluminio (1,9%), prodotti chimici organici (1,5%), prodotti chimici inorganici (1,23%), navigazione marittima (1,21%).

I **prodotti maggiormente importati nel 2021 dal Qatar** sono: macchinari (17,6%), equipaggiamenti elettrici ed elettronici (9,5%), veicoli (6,8%), gioielli e pietre preziose (4,8%), prodotti della siderurgia (4,1%), prodotti farmaceutici (3,1%), arredamento e articoli per l'edilizia (3,0%), elicotteri e aerei (2,8%), prodotti in plastica (2,5%), strumenti di precisione (2,3%), ghisa ferro e acciaio (1,8%) e prodotti chimici (1,7%).

b) Interscambio commerciale Italia-Qatar e Qatar-Italia

Nel **2020** i dati congiunturali (fonte ISTAT) hanno evidenziato una contrazione delle esportazioni italiane verso il Qatar (1,06 miliardi di Euro, -23,7% rispetto al 2019) e una diminuzione delle importazioni (1,02 miliardi di Euro, -23,7% rispetto al 2019).

Nel **2021**, i dati congiunturali (fonte ISTAT) evidenziano un aumento delle esportazioni italiane verso il Qatar (2,01 miliardi di Euro, +90,0% rispetto al 2020) e un aumento delle importazioni italiane dal Qatar (2,05 miliardi di Euro, +99,9% rispetto al 2020). I dati 2021 (Fonte Dogane Qatarine) rilevano un forte incremento delle esportazioni qatarine verso l'Italia (+137,9% rispetto al 2020) pari a 2,1 miliardi di Euro. Secondo la stessa fonte, nel 2021 l'Italia si è distinta quale 6° principale fornitore con una quota di mercato del 5% (secondo Paese fornitore europeo dopo la Germania) e 10° Paese cliente del Qatar.

c) Strutturazione dell'export italiano verso Qatar

Nel 2020, **dal punto di vista merceologico**, circa il 34% del nostro export si basa sulla meccanica strumentale. Seguono con il 23,9% i semilavorati, con il 16,5% arredamento ed edilizia, con l'11,9% moda e accessori, con il 7,5% mezzi di trasporto e con il 4% agroalimentare. Per quanto riguarda le importazioni dell'Italia dal Qatar, esse si concentrano per l'87,1% nel comparto dei combustibili e idrocarburi. Seguono le materie plastiche che rappresentano circa il 5,6% dei nostri acquisti dal mercato mediorientale.

Nel 2021, **dal punto di vista merceologico**, il 28,5% del nostro export ha interessato i mezzi di trasporto. Segue con il 26,4% la meccanica strumentale, con il 23,1% i semilavorati, con il 9,7% arredamento ed edilizia, con il 9,2% moda e accessori e con il 4,1% agroalimentare e bevande. Per quanto riguarda le nostre importazioni dal Qatar, esse si concentrano per il 92,8% nel comparto dei combustibili e idrocarburi. Seguono le materie plastiche che rappresentano circa il 5,1% dei nostri acquisti dal mercato mediorientale.

Dal blocco nuove opportunità

Il 5 giugno 2017, in modo unilaterale, Arabia Saudita, Bahrain, Emirati Arabi Uniti ed Egitto hanno interrotto le relazioni diplomatiche col Qatar e chiuso lo spazio aereo, marittimo e terrestre, oltre ad espellere i cittadini qatarini dai propri territori. Il Qatar è stato accusato dai predetti paesi di sostenere il terrorismo internazionale, mantenere rapporti di eccessiva vicinanza a Teheran e aver consentito alla Turchia di installare sul proprio territorio una base militare. Di fatto la crisi ha paralizzato il Consiglio di Cooperazione del Golfo.

Detta crisi ha fatto da enzima ad una nuova fase della politica di sviluppo economico del Qatar: investimenti nel settore agricolo (sfruttamento agricolo del Qatar che ha un 5% di territorio coltivabile e introduzione di nuovi processi produttivi ad alta intensità), approvvigionamenti di alimenti dall'estero (con la costruzione di amplissimi magazzini alimentari all'avanguardia) e forniture da paesi terzi di tutti i beni primari non solo agro-alimentari, con una contemporanea ulteriore accelerazione dei progetti infrastrutturali utili a ricevere dette forniture, in primis il nuovo Hamad Port.

Il 5 gennaio 2021 con la Dichiarazione di Al-Ula, facilitata dalla mediazione del Kuwait e degli Stati Uniti, sono state ristabilite le relazioni diplomatiche tra i paesi del blocco e il Qatar e sono state riaperte le frontiere. Uno sviluppo che ha dato avvio ad un percorso di progressiva normalizzazione dei rapporti diplomatici e graduale ripresa degli scambi e della cooperazione commerciale tra Qatar, Arabia Saudita, EAU, Bahrein ed Egitto.

3. OPERARE IN QATAR

a) Visti

Nel corso del 2017 il Qatar ha adottato una serie di politiche atte a permettere ai cittadini di 80 nazioni di poter ottenere un cd. "visto multiplo" direttamente al momento dell'entrata nel Paese, il cd. *Visa Free Programme* o Visa Waiver.

Con l'entrata in vigore del *Visa Free Programme*, i cittadini di 80 Stati, tra cui rientra anche l'Italia, non dovranno più procedere ad una richiesta (e relativo pagamento) del visto prima di arrivare in Qatar, ma sarà sufficiente presentare la seguente documentazione al fine di entrare legalmente nel Paese a costo zero:

- Passaporto valido con validità di almeno 6 (sei) mesi;
- Biglietto aereo indicante la data di uscita dal Paese;
- Indirizzo valido relativo alla permanenza nel territorio qatarino (ad esempio: prenotazione hotel, indirizzo della persona ospitante).

Per quanto attiene alla durata della validità dei visti rilasciati con tale procedura, gli 80 Paesi sono suddivisi in due macro-categorie, la prima che riconosce un permesso di permanenza pari a 90 giorni entro un periodo di validità di 180 giorni dal rilascio, mentre la seconda categoria di Paesi vede riconosciuta la possibilità di permanenza per un periodo pari a 30 giorni con possibile estensione per ulteriori 30, come illustrato nella tabella seguente.

VISA FREE PROGRAMME	
Visto multiplo per permanenza fino a 90 giorni *(validità del visto fino a 180 giorni)*	Austria, Grecia, Polonia, Bahamas, Ungheria, Portogallo, Belgio, Islanda, Romania, Bulgaria, **Italia**, Seychelles, Croazia, Lituania, Slovacchia, Cipro, Liechtenstein, Slovenia, Repubblica Ceca, Lituania, Spagna, Danimarca, Lussemburgo, Svezia, Estonia, Malta, Svizzera, Finlandia, Malesia, Turchia, Francia, Paesi Bassi, Germania, Norvegia.
Visto multiplo per permanenza fino a 30 giorni *(estendibile per ulteriori 30 giorni)*	Andorra, Guyana, Peru, Argentina, Hong Kong, Russia, Australia, India, San Marino, Azerbaijan, Indonesia, Singapore, Bielorussia, Irlanda, Sud Africa, Bolivia, Giappone, Corea del Sud, Brasile, Kazakistan, Suriname, Brunei, Libano, Tailandia, Canada, Macedonia, Ucraina, Cile, Maldive, UK, Cina, Messico, USA, Colombia, Moldavia, Uruguay, Costa Rica, Monaco, Città del Vaticano, Cuba, Nuova Zelanda, Venezuela, Ecuador, Panama, Georgia, Paraguay.

b) Normativa sugli investimenti esteri

Gli investimenti diretti esteri in Qatar sono disciplinati dalla Legge n. 1 del 2019 *("Qatar's Investment Law regulating the investment of foreign capital in economic activities")*. La Legge n. 1 del 2019 ha aperto agli stranieri la possibilità di investire direttamente nell'economia del Qatar in quasi tutti i settori economici. In altre parole viene meno l'obbligo di avere un socio locale nominalmente al 51% nelle società di capitali, come previsto dalla precedente Legge sugli Investimenti Esteri n. 13 del 2000, abrogata e superata dalla nuova normativa.

Secondo la precedente normativa gli stranieri potevano investire in Qatar solo in joint venture con sponsor o soci qatarini, attraverso i meccanismi della legge sugli investimenti esteri del 2000. Restavano escluse le sole filiali di scopo unicamente per i grandi appalti governativi aperti alle società internazionali, in relazione ai quali le società straniere, in caso di aggiudicazione, potevano costituirsi come branch nel Paese al fine di eseguire uno o più appalti governativi determinati senza, tuttavia, poter competere liberamente nel mercato, possibilità aperta solo alle società locali all'interno delle quali era necessario avere un socio di maggioranza locale.

Tutto questo è venuto meno con la nuova normativa. L'economia del Qatar ha fatto una importante apertura alla libera concorrenza straniera in quasi tutti i settori economici (restano escluse banche, assicurazioni, agenzie commerciali, società operanti nel campo della sicurezza/difesa ed eventuali altri limitati settori).

La legge 1 del 2019 tuttavia ha incontrato non poche resistenze interne dato che solo l'8 giugno 2020 il Ministero del Commercio e dell'Industria del Qatar ha emesso il Regolamento n. 44 del 2020 attuativo della Legge n. 1 del 2019 sugli Investimenti Esteri. Detto Regolamento è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 16 giugno 2020 ed è diventato operativo a partire dal 15 luglio 2020.

Nel testo del Regolamento viene ribadito che, a seguito della emanazione della Legge n. 1 del 2019, gli investitori stranieri possono operare in quasi tutti i settori economici attraverso società di capitali costituite in Qatar e detenute al 100% dagli stessi investitori, senza più il limite massimo del 49% previsto per gli stranieri dalla precedente normativa. Il Regolamento 44 del 2020 non prevede, tuttavia, che gli stranieri, al pari dei locali, possano costituire società in Qatar in modo automatico; sono infatti previste alcune limitazioni nonché delle procedure particolari, in primis uno studio di fattibilità. Nel Regolamento viene innanzitutto ribadito che l'investitore straniero può essere sia una persona fisica che una persona giuridica. Nel caso si tratti di una persona giuridica essa potrà operare, in Qatar, unicamente nei settori nei quali essa già opera nel paese di origine. Questa regola è stata presumibilmente studiata al fine di operare una selezione all'ingresso e fare in modo di ammettere nel paese solo società straniere che abbiano e possano dimostrare una pregressa esperienza nel settore dove intendono operare anche in Qatar.

Il Regolamento prevede due diverse modalità di costituzione.

- Come filiale, possibilità prevista unicamente per determinati settori/progetti previamente approvati dal Ministero: in tal caso la società straniera aggiudicataria di un progetto e/o che voglia operare in un particolare settore predeterminato dal Ministero, potrà fare richiesta di costituirsi come filiale (branch) in Qatar senza presenza di soci o sponsor locali e senza le ulteriori formalità previste per la costituzione di società a responsabilità limitata detenute interamente da investitori stranieri. Detta procedura facilitata risulta, ad una prima analisi, molto simile alla procedura di costituzione delle filiali/branch prevista dalla precedente Legge per gli Investimenti Esteri (Legge n. 13 del 2000);

- Come società di capitali a responsabilità limitata. Nel qual caso l'investitore straniero potrà costituirsi previa presentazione di una richiesta scritta fatta sulla base della compilazione di un formulario predisposto ad hoc dal Ministro del Commercio e della relativa documentazione a supporto. Si tratta, pertanto, di una modalità non automatica di costituzione in quanto è prevista una preventiva verifica da parte dalle competenti autorità del Qatar operata sull'investitore che ne fa richiesta.

Il Regolamento 44 del 2020 stabilisce inoltre termini molto stretti sulla tempistica prevista per la replica da parte del Ministero del Commercio alla richiesta dell'investitore: la risposta deve essere fornita in un termine di 15 giorni dal deposito della domanda, e in caso di mancata approvazione, la richiesta si intende respinta (sebbene occorre segnalare che difficilmente, per esperienza, le tempistiche vengono rispettate e spesso le approvazioni possono arrivare in tempi ben più lunghi rispetto a quelli previsti nei regolamenti).

Il Regolamento 44 del 2020 costituisce una novità di assoluta rilevanza per il Qatar in quanto dà finalmente attuazione all'attesissima nuova Legge sugli Investimenti Esteri e apre, se non completamente, ma comunque in modo apparentemente consistente il mercato del Qatar agli investimenti esteri.

c) Forme Societarie

La legge societaria qatarina è la n. 11/2015 ("Commercial Companies Law") la quale, sostituendo la precedente Commercial Companies Law (i.e. 5/2002), disciplina varie forme societarie, alcune delle quali, tuttavia, poco utilizzate e, in molte circostanze, non disponibili per gli stranieri.

Pertanto, nella presente guida paese, ci concentreremo in modo particolare su tre forme di investimenti diretti che rappresentano, in definitiva, le forme quasi sempre adottate dagli stranieri che intendono operare tramite una struttura stabile in Qatar. Le forme di investimento sono le seguenti:

- le Limited Liabilities Companies ("LLC");
- le filiali (dette branch);
- gli uffici di rappresentanza.

Le Public Join Stock Companies (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, salvo le società quotate che possono essere detenute da stranieri unicamente entro determinate percentuali.

Limited Liabilities Companies (LLC)

Fra le società di capitali qatarine la LLC è quella abitualmente utilizzata dagli stranieri che vogliano costituire una presenza stabile in Qatar. Essa infatti è la tipologia 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 caso di frode, colpa grave o nell'eventualità in cui abbiano prestato una garanzia personale per le obbligazioni della società.

Come precedentemente detto, salvo specifica autorizzazione governativa, gli stranieri non potranno detenere una quota superiore al 49% del capitale sociale di una LLC. Come verrà illustrato in seguito, il potere del socio locale (necessariamente detentore di una quota pari o superiore al 51%) può essere tuttavia limitato sia con opportuni inserimenti nello statuto da effettuare già in fase costitutiva, sia attraverso la stipula di patti parasociali ad hoc (tuttavia, a tutela dei propri cittadini, il Qatar ha emanato la Legge 25/2005 *"On combat of Covering up Illegal Practices Carried out by non Qataris"*, c.d. legislazione anti-harbouring, che prevede una serie di sanzioni sia nei confronti degli stranieri che dei cittadini qatarini allorquando questi ultimi si prestino a costituire società in cui il socio locale partecipi esclusivamente con una funzione "di mera facciata"). Stante genericità della definizione è arduo affermare con certezza quando la legge 25/2005 possa dirsi violata ma certamente lo è nel caso in cui il socio locale non riceva alcuna quota di profitto e/o abbia delegato al socio straniero tutti i poteri di gestione, inclusi quelli che per legge sono prerogativa dell'assemblea dei soci.

In via generale, le LLC presentano i seguenti requisiti:

- capitale sociale minimo: non è richiesto un capitale sociale minimo (sebbene di prassi difficilmente di scenda sotto a un capitale minimo di 50.000 QAR);
- numero di soci: da 1 a 50 (almeno 2, in ogni caso, se uno dei soci è straniero);
- amministrazione: la LLC può essere gestita da un amministratore unico o da un consiglio di amministrazione. La legge qatarina non prevede limitazioni circa la nazionalità degli amministratori (salvo prevedere una esclusione per i cittadini israeliani). Nel caso di società miste fra qatarini e stranieri, è

consigliabile 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;

- 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);
- inoltre, è possibile differenziare e/o limitare le competenze dei vari amministratori. In tal caso sarà consigliabile che i settori strategici della gestione della LLC siano saldamente nelle mani degli amministratori di nomina del socio straniero (ad esempio: assunzione dei manager 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 (ad es. il 55% nel caso di una LLC 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 ciascun 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);
- Nel passato 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, oramai da qualche anno, vengono rilasciate licenze commerciali anche a società in cui la quota dei dividendi spettanti al socio locale è sensibilmente ridotta rispetto al summenzionato 20% (es. 5% o addirittura 3% anche se detta scelta comporta dei rischi che è necessario valutare con la massima attenzione in fase di costituzione);
- certificazione del bilancio: i bilanci delle LLC devono essere annualmente certificati da un revisore contabile autorizzato.

Branch

La branch (ossia filiale) non è considerata un soggetto autonomo rispetto alla società madre, bensì una sorta di longa manus di quest'ultima, con la conseguenza che la branch è abilitata a svolgere per conto della stessa le attività esercitate in patria.

Si noti bene che in Qatar le branch non possono svolgere attività commerciali, ma possono essere costituite, con autorizzazione del Ministero dell'Economia, solo per lo svolgimento di uno o più appalti pubblici.

La branch costituita in Qatar non potrà essere impegnata in settori e/o attività che non siano svolte già in patria ed estranee al loro oggetto sociale. Per sua natura la branch non garantisce il beneficio dello schermo societario e, pertanto, le responsabilità assunte dalla stessa 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 la branch. Questa possibilità è concessa 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 le branch è mediamente più onerosa delle normali licenze commerciali.

La costituzione di una branch, 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. Fa, tuttavia, da contraltare la mancanza dello schermo della responsabilità limitata, con la conseguenza che di tutte le obbligazioni risponderà direttamente e pienamente la casa madre.

La Legge Qatarina 25/2004, cd. *"proxy law"*

Nell'agosto del 2004 il Qatar ha emesso la legge 25 del 2004 (on *"Combating Concealment of Illegal Commercial, Economic and Professional Practices by non Qataris"*), al fine di contrastare tutte quelle pratiche che vedevano cittadini qatarini operare come meri soci di facciata in attività di tipo commerciale effettivamente controllate totalmente da stranieri. Detta pratica è molto diffusa nonostante il divieto di condurre attività commerciali, industriali e professionali nel Paese. Purtroppo la legge è scritta in modo molto generico e non è agevole quindi comprendere i limiti effettivi previsti dalla normativa. Di certo non è consentito costituire nuove società nelle quali il socio qatarino non partecipi agli utili e alle perdite della stessa o riceva una fee di sponsorship prefissata e totalmente avulsa dall'effettivo andamento economico della società. In altri termini i rapporti fra i soci

devono essere quelli di un'autentica ed effettiva condivisione di rischi e perdite. Ciò non vuol dire che il socio qatarino debba ricevere quote di utili o contribuire alle perdite in proporzione alla sua quota nominali di capitale (che ricordiamo non può essere inferiore al 51%) ma che, fissata una determinata quota di utili/perdite spettanti al socio locale, anche inferiore al 51%, egli contribuisca a queste in modo effettivo e concreto. È diffuso il fenomeno di accordi "a latere" in cui il socio straniero si impegna a prestare, a titolo gratuito, l'ammontare necessario per contribuire alle quote del capitale societario di spettanza del socio qatarino. Questi accordi possono essere ritenuti invalidi e si consiglia, se le parti vogliano comunque procedere in tal senso, di sottoporli a legge straniera nonché ad una corte arbitrale non qatarina.

Branch/ LLC – Vantaggi/svantaggi

Breve raffronto dei vantaggi che le due soluzioni presentano.

	Branch	LLC
SOCIO LOCALE	Nessun socio, sponsor o agente	Al 51% nominale (con la possibilità di ridurne il potere tramite accordi ad hoc)
TASSAZIONE	10% sugli utili (esenzioni ad hoc per taluni progetti)	10% sui profitti del socio straniero
SCOPO SOCIALE E DURATA	Limitato allo svolgimento dell'appalto e per la durata dell'appalto stesso. Consigliata per le società che operano unicamente su appalti governativi di rilevante importanza.	Lo scopo sociale della LLC sarà limitato a tutte attività permesse dalla licenza ottenuta. Per società che operano su appalti anche minori e nel settore privato.
RESPONSABILITÀ LIMITATA	Tutti i debiti e, in generale, le responsabilità della branch si ripercuotono sulla casa madre	La responsabilità è generalmente limitata al capitale sociale

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 altri termini, una mera "finestra" sul Qatar. Anch'esso richiede l'autorizzazione del Ministero, autorizzazione che, comunque, viene rilasciata più facilmente rispetto a quella per la branch.

4. PROCEDURE DOGANALI

La legge che regola le dogane, ossia l'importazione e l'esportazione delle merci in e dal Qatar, è la legge qatarina 40/2002. A norma di tale 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 deve essere soddisfatto il pre-requisito della cittadinanza qatarina, oppure, per quanto attiene alle società, queste devono essere detenute al 100% da cittadini qatarini.

Gli stranieri e le società a capitale misto che vogliano iscriversi nel registro possono ottenere un permesso speciale dalla stessa Camera di Commercio. Il dazio di importazione in Qatar ammonta generalmente al 5% mentre specifici prodotti, allo scopo di fornire un'adeguata difesa alle industrie oppure ai valori culturali e religiosi locali, subiscono dazi maggiori, ad esempio gli alcolici ed i tabacchi sono 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, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Qatar e Sultanato dell'Oman) sono esenti da dazi doganali sia in importazione che in esportazione.

Inoltre, il Qatar è un membro dell'accordo di libero scambio pan-arabo del GAFTA, il quale 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 in libero scambio del GAFTA comprende i seguenti stati: Algeria, Arabia Saudita, Bahrein, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Marocco, Sultanato dell'Oman, Palestina, Qatar, Siria, Sudan, Tunisia e Yemen; inoltre altri Paesi sono candidati ad entrate nel GAFTA, ossia: Isole Comore, Gibuti, Mauritania e Somalia.

In Qatar il Ministero dell'Economia è l'autorità deputata 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 si dovranno seguire le procedure previste dalla Legge Doganale 40/2002.

Per quanto attiene alla documentazione necessaria al fine di importazione in Qatar da parte di società straniere, specifici oneri sorgono in capo al fornitore dei beni al fine di poter aver accesso con i propri prodotti nel territorio qatarino. Così il fornitore dovrà produrre specifica documentazione all'autorità doganale, ovvero:

a) Documenti di spedizione

Dovranno presentare l'indicazione della società o persona qatarina destinataria dei beni (il tutto accompagnato dal numero di registrazione della società e dalla licenza all'importazione degli specifici beni di cui sopra). In particolare, i documenti di spedizione ricomprendono:

- Copia conforme all'originale della fatturazione commerciale rilasciata dal fornitore su carta intestata e certificata con timbro e sottoscrizione da parte della Camera di Commercio del Paese d'origine dei beni oggetto di importazione, che comunque dovrà contenere specifiche indicazioni, ovvero:

  1. Indicazione del fornitore e del ricevente;
  2. Valore dei beni (totale e per singola unità, che comunque non potrà essere equivalente a zero e non dovranno essere indicati eventuali scontistiche applicate alla fornitura);
  3. Descrizione dei beni, quantità, imballaggio, peso (sia netto che lordo);
  4. Codice INCOTERMS di riferimento;
  5. Paese d'origine;
  6. Codice HS doganale (Harmonized System)

- Originale della lettera di trasporto aereo e della polizza di carico, che dovrà indicare la stessa quantità, peso netto e peso lordo dei prodotti indicati nella fattura, nella lista di imballaggio e nel certificato di origine.
- Lista di imballaggio, sottoscritta con inchiostro blu e timbro del fornitore e che dovrà indicare la stessa quantità, peso netto e peso lordo dei prodotti indicati nella fattura, nella lettera di trasporto aereo, nella polizza di carico e nel certificato di origine.
- Nel caso in cui l'importazione interessi prodotti chimici o pericolosi, indicazione del codice DG e scheda di sicurezza del materiale.

b) Certificato d'origine

Rilasciato dalla Camera di Commercio e secondo le procedure del paese da cui vengono spediti i beni, ma che in ogni caso dovrà contenere:

- Il numero della specifica fatturazione;
- Il codice H.S. correlato alla specifica fattura;
- Specifica indicazione del paese, evitando locuzioni generiche come UE;
- Oltretutto per quanto attiene al Paese d'origine, la regolamentazione qatarina sulle importazioni prevede che ogni prodotto nella confezione esterna presenti l'indicazione "Made in".

Unicamente per quanto attiene alle spedizioni via terra, la documentazione dovrà essere redatta in lingua araba ovvero dovrà essere accompagnata da una traduzione in lingua araba.

Per quanto attiene alle certificazioni di qualità dei beni, il Qatar sta implementando una serie di normative tese all'introduzione di una certificazione 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 2010 anche se, al momento attuale, la situazione non è cristallina e mancano ancora i regolamenti attuativi.

È 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 standard di sicurezza secondo gli standard accettati in Qatar (ossia i cd. standard 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 vengano importati cibi e bevande non ammessi 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 ed alimenti sono 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.

5. REGIME FISCALE

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 in base alla vecchia normativa, precedente al 2010, i dividendi delle società a responsabilità limitata, così come i profitti generati da branch di società straniere, venivano sottoposti a tassazione. A seguito della legge 21/2009, ex articolo 11, è stata introdotta un'aliquota unica (flat tax) al 10% senza no tax area. Il fine ultimo della riforma è stato quello di favorire i grandi investimenti e le aziende di notevoli dimensioni, per le quali la precedente tassazione (fino al 35%) costituiva un ostacolo ad operare nel Paese. Inoltre, la creazione della zona di libero scambio del Qatar Financial Centre nella quale le società straniere possono detenere il 100% delle quote (a differenza di 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.

La legge 21/2009 non si è limitata ad una modifica dell'aliquota ma ha apportato una serie di novità anche attraverso l'allargamento del novero dei soggetti tenuti a versare le imposte in Qatar e mediante la previsione di particolari meccanismi anti-elusione.

Si deve tuttavia rilevare che molte delle norme contenute nella legge 21/2009 richiedono regolamenti attuativi che sono stati pubblicati solo di recente e, per il momento, solo in lingua araba.

È 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 – qatarine;
- 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 fiscale;
- 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;
- 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 deve essere evidentemente coordinato con quanto previsto da convenzioni bilaterali o multilaterali contro la doppia imposizione fiscale.

Particolarmente degno di nota, ai fini di questa analisi, è l'obbligo di ritenuta fiscale previsto all'articolo 11 comma 2 della citata normativa, 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:

- 5% sul lordo delle somme dovute.

Quest'ultima previsione pone una serie di problematiche per tutte quelle società che, pur non registrate in Qatar, offrono servizi a vantaggio di società qatarine, oppure ricevono 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, od offrono servizi in Qatar senza essere registrate nel Paese, di subire una doppia imposizione fiscale (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 imprese italiane potrebbero vedersi scontare le proprie fatture dalla società qatarina con cui sono in rapporti contrattuali.

Allo scopo di evitare tali rischi è stata sottoscritta 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.

In particolare il limite massimo delle ritenute da applicare stabilite dalla Convenzione in oggetto (ovviamente al ricorrere di alcuni requisiti previsti nella Convenzione), diventa, in riferimento alla disciplina dei dividendi (articolo 10) e delle aliquote differenziate di ritenuta, rispettivamente il 5% per partecipazioni di almeno il 25% e il 15% negli altri casi.

In ordine al trattamento degli interessi (articolo 11) è prevista un'aliquota che non potrà comunque eccedere il 5% dell'ammontare lordo degli interessi.

Infine, per quanto riguarda il trattamento delle royalties (articolo 12) è prevista una limitata ritenuta alla fonte del 5%.

È da segnalare come la precedente normativa non prevedesse affatto una precisa differenziazione delle spese deducibili fiscalmente dalle spese che invece non potevano essere oggetto di deduzione. Ciò, specialmente con riferimento al dividendo spettante al socio straniero di società di capitali, ha aperto le porte a vari espedienti di "ottimizzazione fiscale" finalizzati alla riduzione dell'importo da versare fiscalmente (che, come detto, poteva raggiungere la soglia massima del 35%). Uno dei metodi maggiormente utilizzati, specialmente in società di dimensioni limitate nelle quali gli amministratori stranieri erano diretta espressione del socio straniero, consisteva nella prassi di versare all'amministratore o direttamente al socio straniero somme giustificate quali consulenze, benefit, e altri vantaggi finanziari i quali, non essendo tassabili ed al medesimo tempo deducibili, andavano a ridurre, spesso completamente, l'impatto fiscale per il socio straniero.

La nuova legge, oltre ad 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 le altre, le spese non deducibili: le donazioni ed in generale gli atti di liberalità a clienti o a propri dipendenti, azionisti ed amministratori nonché ogni stipendio, premio o altro benefit concesso agli amministratori (allorquando detti amministratori controllino, direttamente o indirettamente, la società), o ai loro familiari e le spese per il mantenimento della

casa-madre pagate dal ramo d'azienda qatarino, oltre una certa percentuale fissata nei regolamenti attuativi della legge .

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 c.d. black list, costituisce un forte stimolo all'investimento, unitamente alla Convenzione Italia-Qatar contro le Doppie Imposizioni.

Degno di nota è anche l'obbligo, posto in capo a 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:

- imposta sul valore aggiunto;
- ritenuta d'acconto;
- tassazione sugli immobili;
- tassa sulle donazioni;
- tassa sulle successioni;
- contributi sociali o altre imposte sulla salute.

Il Qatar attualmente non presenta una regolamentazione relativa all'imposta sul Valore Aggiunto, che non risulta tra le imposte. È da rilevare che il Qatar, in quanto firmatario del GCC VAT Framework Agreement, accordo a cui hanno partecipato tutti i paesi del Golfo, avrebbe dovuto implementare l'imposta IVA entro il gennaio 2019; durante il 2018 il Ministro delle Finanze ha presentato una legislazione in materia, accompagnata da linee-guida e regolamenti di implementazione, seppur lo scenario geopolitico precedentemente esposto potrebbe comportare delle postposizioni per la formulazione di tale normativa. *Alla data di pubblicazione della presente guida paese nessuna indicazione specifica è stata ufficialmente comunicata da parte del Ministero delle Finanze.*

6. SISTEMA GIURIDICO

L'ordinamento giuridico qatarino è un sistema misto, composto in parte da fonti legislative statali, in parte dal diritto islamico (sharia).

Inoltre, una natura composita si ritrova anche all'interno delle fonti legislative statali, in quanto risentono, per alcuni versi, dell'influenza dei sistemi di *civil law*, e per altra parte dei sistemi anglosassoni di *common law* (in particolare nel settore real estate e del diritto di proprietà).

Per quanto riguarda il **diritto civile**, rimangono regolati dalla sharia i settori più "tradizionali", ossia lo status personale, il diritto di famiglia ed il diritto delle successioni, mentre le materie del diritto delle obbligazioni, dei contratti, della società e del lavoro sono regolati dalla legge ordinaria.

Con riferimento al **diritto penale**, invece, tutti i crimini di maggiore gravità, quali gli omicidi, i rapimenti nonché tutti i reati commessi contro la sicurezza dello Stato (incluso il reato di terrorismo) sono regolati da leggi ordinarie, e rimangono disciplinati dalla sharia solo alcuni reati minori.

Per quanto riguarda il **sistema di amministrazione della giustizia**, l'ordinamento qatarino prevede due gradi di giudizio; da alcuni anni è stata introdotta (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. La Court of Cassation sta compiendo un'opera di riordinamento sistematico della giurisprudenza qatarina, al fine di fornire agli operatori (giudici e operatori legali) precedenti giurisprudenziali certi ed autorevoli. Per gli operatori giuridici, infatti, 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.

Pertanto, alla luce di quanto precede, specifichiamo che la presente guida è redatta, senza alcuna pretesa di esaustività, sulla scorta della normativa in vigore al giugno 2018 e delle pronunce giurisprudenziali che hanno, nonostante l'assenza di un sistema di pubblicazione e pubblicità, acquisito notorietà per la loro portata, non essendo comunque possibile, per quanto sopra, escludersi la presenza di ulteriori pronunce, anche e soprattutto recenti, di segno contrario ovvero difforme.

Con riferimento al **riconoscimento delle sentenze straniere**, il Qatar non ha sottoscritto alcun accordo bilaterale con l'Italia, né con altri Paesi dell'Unione europea, 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 unicamente i lodi emessi da corti arbitrali costituite in altri Stati contraenti la Convenzione di New York).

Dal punto di vista dei **rapporti 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, Organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale – WIPO (*World Intellectual Property Organisation*), Interpol, GAFTA (area di libero scambio pan-Araba).

Il Qatar non aderisce all'ICSID (il centro internazionale costituito presso la Banca Mondiale di Washington D.C. 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 ad alto rischio relativamente all'espropriazione, da parte dello Stato, di beni appartenenti a persone straniere.

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 onerosa.

Il Qatar è firmatario di **Convenzioni contro la doppia tassazione** con i seguenti stati: Algeria, Armenia, Austria, Azerbaijan, Barbados, Bielorussia, Brunei, Bulgaria, Cipro, Cina, Corea del Sud, Croazia, Cuba, Equador, Filippine, Francia, Georgia, Giappone, Giordania, Grecia, Hong Kong, India, Indonesia, Iran, Irlanda, Italia, Isola di Man, Jersey, Libano, Lituania, Lussemburgo, Kenya, Macedonia, Malesia, Malta, Marocco, Mauritius, Messico, Nepal. Norvegia, Paesi Bassi, Pakistan, Panama, Polonia, Portogallo, Principato di Monaco, Regno Unito, Romania, Russia, Seychelles, Senegal, Serbia, Singapore, Siria, Slovenia, Sri Lanka, Sud Africa, Sudan, Svizzera, Tunisia, Turchia, Ungheria, Venezuela, Vietnam, Yemen.

Il Trattato contro la Doppia Tassazione Italia Qatar è stato sottoscritto il 15 ottobre 2002 ed è in vigore dal 7 febbraio 2011.

Il Qatar è firmatario di **Accordi bilaterali per la reciproca protezione degli investimenti** coi seguenti paesi: Bielorussia, Belgio, Bosnia Erzegovina, Cina, Cipro, Corea del Sud, Costa Rica, Egitto, Finlandia, Francia, Gambia, Germania, Giordania, India, Iran, Italia, Lussemburgo, Marocco, Montenegro, Portogallo, Romania, Russia, Svizzera, Turchia.

Il Trattato per la reciproca Protezione degli Investimenti Stranieri Italia Qatar è stato sottoscritto il 22 marzo 2000 ed è in vigore dall'8 gennaio 2004.

Per quanto attiene alle azioni esperibili per la risoluzione delle controversie ai sensi della Legge 13/1990 (*Commercial and Civil Procedure Code of Qatar*), il termine ordinario di prescrizione di un diritto è di 15 anni, salva diversa disposizione di

legge, che in alcuni casi abbrevia tale termine, ad esempio, in materia giuslavoristica (2 anni) e assicurativa (1 anno).

In Qatar la prescrizione dei diritti è interrotta solamente dalla notificazione dell'atto con il quale si instaura un giudizio (ordinario, speciale o esecutivo). La costituzione in mora non ha alcun effetto sul decorso del termine, ma costituisce soltanto un onere da assolvere prima della proposizione dell'azione giudiziale.

Le più rilevanti misure cautelari previste dall'ordinamento qatarino sono: il sequestro conservativo, la detenzione del debitore e il divieto di allontanarsi dal Paese.

Il sequestro conservativo può avere ad oggetto i beni mobili e immobili del debitore e viene concesso previa dimostrazione de:

- il *fumus boni iuris*, ossia la verosimile fondatezza delle ragioni giuridiche fatte valere in giudizio;

e

- il *periculum in mora*, ossia il rischio che un ritardo nell'accertamento del diritto possa provocare un pregiudizio al creditore; in particolare le Corti qatarine ritengono sussistente tale requisito qualora il debitore possa fuggire od occultare suoi beni ovvero quando non risieda nel Paese.

Qualora il debitore rifiuti di dare esecuzione ad un ordine di pagamento o sia in procinto di lasciare il Paese, il giudice competente, su richiesta del creditore, può emettere un provvedimento di detenzione, con il quale, verificata la fondatezza del credito, può anche accordare al debitore un periodo di tempo (non superiore a 6 mesi) per provvedere all'adempimento. L'esecuzione del provvedimento di detenzione non comporta la risoluzione o la caducazione dei diritti sulla base dei quali il provvedimento è stato emesso, né impedisce ogni altra esecuzione in base alla legge. I casi in cui il giudice può emanare un provvedimento di detenzione del debitore sono, tuttavia, specificatamente indicati dalla legge e richiedono la prova che il debitore abbia agito con dolo ai danni del creditore.

Il giudice competente per il merito della causa o il presidente della Corte possono, infine, emettere un ordine restrittivo della libertà del debitore di lasciare il Paese. In tale caso il giudice, dopo aver verificato la situazione patrimoniale del debitore (stimando sommariamente il debito qualora non sia di preciso ammontare) e la fondatezza della domanda, può emettere un ordine restrittivo, con il quale ordina il sequestro del passaporto del debitore e ne dà notizia a tutti i porti e gli aeroporti del Paese.

Dopo tale introduzione si riportano brevemente in seguito i punti di maggiore interesse per quanto attiene alle azioni civili nel caso di controversie sorte all'interno della giurisdizione qatarina.

a) Procedimenti sommari d'ingiunzione

Il Codice di procedura qatarino non contempla procedimenti sommari, in quanto tutte le controversie vengono trattate con giudizio ordinario, in tutti e tre i gradi di giudizio. Si tratta di un grosso limite del sistema e da più parti si chiede una riforma, anche alla luce delle più moderne normative adottate negli altri Stati dell'area del Golfo.

b) Procedimenti ordinari

I procedimenti in materia civile si svolgono su tre gradi di giudizio: i primi due, di merito, e il terzo (di fronte alla Corte di Cassazione) di legittimità. Le Corti ordinarie sono suddivise in sezioni specializzate, tra le quali assumono particolare rilievo quella competente in materia giuslavoristica e quella in materia di titoli di credito.

c) Spese processuali

Il Codice di procedura qatarino non contempla l'istituto della condanna alle spese. La competenza a decidere in materia spetta sempre al giudice, che liquida le spese con ampia discrezionalità. Nella pratica, la percentuale degli onorari del difensore di controparte liquidati a carico del soccombente è sovente di importo molto ridotto rispetto alla somma effettivamente quantificata nella nota spese. Nel caso di più condebitori, le spese possono essere divise in egual misura o in base al grado di responsabilità accertata.

d) Procedimenti di riconoscimento ed esecuzione di provvedimenti stranieri

Il Qatar non ha stipulato con l'Italia alcuna Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze straniere.

Il Qatar è parte della Convenzione di Riyadh, che prevede il mutuo riconoscimento delle sentenze emesse in Bahrain, Kuwait, Oman, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita. Tali sentenze sono riconosciute in Qatar senza revisione nel merito della causa. La parte interessata ha l'onere di chiedere la registrazione della sentenza presentandone una copia debitamente certificata e autenticata unitamente alla prova della sua esecutività. La competenza è della Corte di prima istanza e, successivamente, della Corte dell'esecuzione. In alcuni casi previsti dalla Convenzione di Riyadh, è stata ammessa l'esecuzione di una sentenza straniera direttamente da parte della Corte dell'esecuzione.

In assenza di Trattati internazionali in materia, il riconoscimento delle sentenze emesse in un altro Stato è regolato dalle disposizioni del Codice di procedura civile.

In data 30/3/2003 è entrata in vigore in Qatar la Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.

Il Qatar non ha apposto riserve o formulato dichiarazioni in relazione alla Convenzione di New York del 1958 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.

e) Arbitrato

Nel febbraio del 2017 il Qatar ha adottato la legge 2/2017 relativa all'arbitrato civile e commerciale, andando a sostituire gli articoli 190-201 del Codice di procedura civile e commerciale (legge 13/1990) ed ogni altra precedente legge su tale materia. Tale nuova normativa presenta un carattere ispirato alla libertà negoziale delle parti per quanto attiene a vari aspetti del procedimento di arbitrato, permettendo alle stesse di determinare un ampio spettro di regole e procedure da applicarsi all' arbitrato.

Come punto di partenza di un arbitrato, ai sensi di quanto disposto dall'articolo 7 legge 02/2017, risulterà necessaria la conclusione di accordo di arbitrato tra le parti, che sia valido ed applicabile, ovvero:

- che l'accordo indichi specificatamente le parti dell'arbitrato;
- che l'accordo sia redatto per iscritto, come parte del contratto tra le parti, ovvero come accordo separato;
- che sia sottoscritto dalle parti, ovvero che vi sia prova della trasmissione dell'accordo tra le due.

Anzitutto, mediante l'accordo stipulato tra le parti, le stesse procederanno all'individuazione dell'istituzione competente nelle materie che questa potrà trattare durante il procedimento di arbitrato. Tra le principali istituzioni presenti in Qatar, si rilevano:

- la *Qatar International Court and Dispute Resolution* Centre (QICDRC - https://www.qicdrc. com.qa/), la quale opera principalmente su controversie concernenti i contratti conclusi in base alle disposizioni del cd. Qatar Financial Center, ovvero società costituite all'interno dello stesso.
- la *Qatar International Centre for Conciliation and Arbitration* (QICCA – https://www.qicca. org/), istituita nel 2006 sotto l'egida della Camera di Commercio e dell'Industria qatarina.
- l'*International Chamber of Commerce* (ICC - https://qatarchamber.com/icc-qatar/).

Per quanto attiene alla composizione del collegio arbitrale secondo il disposto della legge 02/2017, questo dovrà essere composto da almeno tre arbitri, salvo diverso accordo tra le parti, mentre nessuna disposizione è prevista per quanto attiene alla nazionalità degli stessi. Tuttavia viene previsto che gli arbitri siano selezionati da una lista tenuta dal Ministero della Giustizia, e che ogni individuo che ricopra tale ruolo potrà essere esposto a responsabilità per quanto attiene all'esercizio dei suoi poteri nei casi di male fede, collusione o grave negligenza.

Tra le misure che potranno essere adottate dal collegio arbitrale, l'articolo 17 della legge 02/2017 prevede anche la possibilità di adozione di misure provvisorie o ordini preliminari in considerazione della natura della controversia o al fine di prevenire un danno irreparabile, tra le quali si rilevano:

- misure atte al mantenimento o ripristino dello status quo durante la determinazione della controversia;
- misure atte a preservare i patrimoni oggetto della controversia;
- misure atte a prevenire ostacoli al procedimento di arbitrato stesso;
- misure atte alla conservazione di prove che potrebbero essere rilevanti al fine della risoluzione della controversia.

Per quanto attiene a possibili appelli alla sentenza, gli unici motivi di contestazione del giudizio di arbitrato possono essere collegati alla nullità dello stesso secondo uno dei motivi previsti dalla sopra citata legge, ovvero:

- l'incapacità di una delle due parti;
- l'invalidità dell'accordo di arbitrato stipulato tra le parti;
- motivi collegati alla mancata citazione in arbitrato;
- giudizio di arbitrato che ecceda le materie oggetto dell'accordo di arbitrato (sempre che queste ulteriori materie non siano direttamente ed inseparabilmente collegate alle prime);
- determinazione del collegio arbitrale in violazione della legge qatarina sull'arbitrato sopra esposta.

Al di fuori di tali motivi, che possono essere alla base di una richiesta di annullamento dell'arbitrato da presentare entro 30 giorni dalla data del giudizio, le parti non potranno procedere all'appello e la decisione formulata dal collegio arbitrale sarà definitiva.

In sintesi, i tre consigli pratici volti a minimizzare i rischi di una controversia o nel caso dovesse insorgere, di poter gestire detta eventuale controversia su basi partitarie con una controparte locale qatarina, sono i seguenti:

1. Prevedere sempre, allorquando possibile (e detta possibilità persiste nella maggior parte delle circostanze), una clausola arbitrale, anche con corte arbitrale locale dato che ne esistono di estremamente competenti;
2. Strutturare sempre contratti scritti e selezionare la legge applicabile agli stessi a seconda della natura del contratto stesso;
3. Legalizzare l'accordo presso i notai locali o la Camera di Commercio allorquando questo venga richiesto.

7. PROPRIETÀ INTELLETTUALE E INDUSTRIALE

La legislazione relativa alla proprietà intellettuale ed industriale qatarina è composta, in particolare, dalla legge 9/2002 su marchi, indicazioni geografiche e design, e dalla legge 7/2002 sulla protezione dei diritti d'autore e dei 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 dal 5 luglio 2000 nonché della Convenzione di Berna (relativa alle opere letterarie e artistiche) dal 5 luglio 2000; infine, è membro del GCC Patent Cooperation Treaty (PCT).

a) 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 ciascun Stato membro.

Per quanto riguarda la normativa nazionale, i brevetti sono regolamentati e protetti sulla base del decreto 30/2006; è stato inoltre costituito un apposito ufficio brevetti presso il Ministero dell'Economia.

b) Design

I disegni industriali sono disciplinati dalla citata legge 9/2002 su marchi, indicazioni geografiche e design; tuttavia, i regolamenti di attuazione non sono ancora stati emessi.

A fronte di tale situazione, è normale ritrovare nei quotidiani qatarini a massima tiratura (ad es. Gulf Times, The Peninsula, etc.) avvisi precauzionali relativi ai design che vengono pubblicati, addirittura con l'indicazione dei dati tecnici, allo scopo di assicurare una tutela agli stessi nonostante l'oggettiva incertezza che esiste nella normativa specifica a livello locale.

c) Diritti d'autore

La disciplina in materia è contenuta nella legge 7/2002, la quale assicura una protezione di 50 anni alle opere artistiche e letterarie.

d) Marchi

Ogni persona fisica o giuridica (sia qatarina che non qatarina) può depositare un proprio 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 relativa Camera di Commercio** del Paese ove la società ha la propria sede legale (se la sede legale è in un Paese diverso dal Qatar, è necessario che detta documentazione venga legalizzata e tradotta);
- una **application form** in cui i principali elementi da riportare sono i seguenti::
  - logo e marchio che si vuole depositare (in 15 copie);
  - nome del proprietario del marchio (unitamente al certificato di iscrizione presso la Camera di Commercio di cui sopra);
  - classe/i di prodotto nella/e quale/i il richiedente intende registrare il marchio (una classe di prodotto per ciascuna application). In tal senso, valgono le medesime classi della Convenzione Internazionale di Nizza sulla Classificazione Internazionale dei marchi, sebbene il Qatar non vi abbia formalmente aderito;
  - un indirizzo in Qatar per eventuali comunicazioni (solitamente corrisponde all'indirizzo dell'agente che si occupa della registrazione);
  - la sottoscrizione (è sufficiente quella dell'agente).

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 i quali possono essere formalizzate eventuali opposizioni alla registrazione formale del marchio stesso.

La registrazione ha una durata di 5 anni, rinnovabile per un numero indefinito di volte. Un marchio può essere assegnato o ceduto a condizione che la cessione venga registrata in conformità a quanto previsto dalla legge. Le violazioni dei marchi sono regolate da norme specifiche di legge.

8. DIRITTO DEL LAVORO

I rapporti di lavoro in Qatar sono regolati dalla legge 14 del 2004 a cui sono complementari una serie di normative (tra cui la principale è certamente la legge 21/2015 – "New Sponsorship Law") e regolamenti ministeriali che, nel loro complesso, disegnano l'intera legislazione di diritto del lavoro. Non sono regolamentati all'interno della legge 14/2004 i lavoratori pubblici (governativi, polizia, forze armate, etc.) nonché i collaboratori domestici (salvo lavorino a tempo pieno).

Ogni società che intenda assumere dipendenti in Qatar deve registrarsi presso il Ministero del Lavoro, procedura che viene solitamente avviata non appena la società viene costituita. Per potersi registrare presso il Ministero del Lavoro una società è tenuta a presentare la seguente documentazione:

- copia della licenza commerciale;
- copia della documentazione identificativa dei soci (i.e. passaporto, per i soci persone fisiche, e copia del certificato di registrazione presso la Camera di Commercio, per i soci persone giuridiche).

È prassi per le società operanti in Qatar nominare un proprio "PRO" (Public Relation Officer), il quale è dotato del potere di rappresentanza per lo svolgimento di tutte le necessarie attività finalizzate alla registrazione dei lavoratori presso il Ministero del Lavoro, nonché per il compimento di tutti gli altri adempimenti burocratici per conto della società stessa.

È possibile assumere personale esterno ai Paesi del Gulf Cooperation Council (GCC, di cui fanno parte Arabia Saudita, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman e Qatar) solo a seguito dell'approvazione da parte del Ministero del Lavoro e del Dipartimento per l'Immigrazione. Tuttavia è relativamente agevole ottenere detta approvazione in quanto vi è una naturale scarsità di lavoratori di nazionalità qatarina o comunque di un paese appartenente al 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 potrebbe tuttavia incontrare qualche difficoltà nell'ottenimento di tale approvazione anche nel caso di assunzione di personale con funzione di manovalanza laddove i lavoratori che intenda assumere provengano da Paesi dai quali si sia già originato un forte flusso migratorio diretto verso il Qatar, ciò in quanto il governo qatarino persegue l'obiettivo di evitare un afflusso consistente di lavoratori provenienti dalla medesima area geografica (questo fenomeno si sta verificando in questo periodo storico con riferimento, ad esempio, ai lavoratori provenienti da India e Pakistan).

Con riferimento ai lavoratori provenienti da Paesi europei e, più generalmente, ai lavoratori occidentali, non si rilevano particolari problemi ed 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. Tale obbligo è, in particolare, disciplinato nell'ambito della citata legge 21/2015 ("New Sponsorship Law") laddove si stabilisce che i doveri del datore di lavoro nei confronti del lavoratore riguardano, sostanzialmente, i seguenti obblighi principali:

- pagare lo stipendio mensile (pagamenti che debbono essere tracciabili grazie alla recente introduzione del c.d. "Wage Protection System");
- assicurare il lavoratore contro gli infortuni;
- garantire il godimento di ferie e di turni di riposo, come prescritti dalle normative applicabili;
- rimpatriare il lavoratore straniero nel Paese in cui egli è stato assunto o nel Paese di origine alla cessazione del rapporto 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 deve essere stipulato in forma scritta e deve contenere, a favore del lavoratore, una serie di protezioni minime previste dalla legge.

Un contratto di lavoro può essere concluso a tempo determinato oppure a tempo indeterminato. I contratti a tempo determinato non possono durare più di 5 anni ma, al loro termine, possono essere rinnovati con l'accordo di entrambe le parti. I contratti a tempo indeterminato possono essere interrotti da ciascuna parte previo preavviso scritto all'altra parte secondo le tempistiche indicate nel contratto di lavoro o previste dalla legge.

A tutela del lavoratore, il preavviso deve 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 medesimo datore di lavoro per almeno 5 anni.

È ammessa la previsione di un periodo di prova, durante il quale il lavoratore può essere licenziato con un preavviso di soli tre giorni; detto periodo di prova tuttavia non può estendersi per un periodo eccedente i sei mesi.

L'articolo 61 della legge 14/2004 individua le ipotesi in cui un lavoratore può essere licenziato per giusta causa.

Il contratto di lavoro deve indicare il salario base del lavoratore e gli eventuali benefit (contributi per automobile, affitto, telefono, etc.). Specifici regolamenti del Ministero del Lavoro prevedono le soglie minime di stipendio per gli operai, che sono solitamente molto più bassi rispetto alle medie di stipendio dei lavoratori europei.

Il dipendente 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 benefit, i quali non sono computati ai fini della quantificazione della liquidazione dovuta al termine del rapporto.

L'orario di lavoro settimanale è di 48 ore, ridotto a 36 ore durante il periodo del Ramadan (anche per i lavoratori non musulmani). Le ore di lavoro straordinario devono essere retribuite con una retribuzione oraria maggiorata del 25% rispetto al salario orario di base. Lo stipendio dovuto a lavoratori impiegati nel weekend o durante i giorni di festa è pari alla paga base oraria maggiorata del 50%.

Ai lavoratori spettano 3 settimane di ferie retribuite all'anno, a partire dal completamento del primo anno di lavoro. Le settimane di ferie retribuite sono pari a 4 settimane all'anno per i rapporti di lavoro eccedenti i 5 anni.

Ai lavoratori deve essere inoltre 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;
- festa dello sport (il secondo martedì di febbraio);
- altri 3 giorni a scelta del datore di lavoro (solitamente Natale e Pasqua per i lavoratori di religione cristiana).

Il lavoratore ha, inoltre, il diritto di ricevere la retribuzione durante i periodi di malattia, nella misura della retribuzione piena per le prime due settimane di malattia, della metà dalla seconda alla sesta settimana di malattia. In caso di malattia che si prolunghi per un periodo eccedente le 20 settimane consecutive, il lavoratore può essere licenziato. Le donne che abbiano completato un anno di lavoro hanno diritto a 50 giorni di maternità.

Si segnala che, quando un lavoratore intende trasferirsi da un datore di lavoro ad un altro, in alcuni casi deve previamente ottenere l'approvazione del precedente datore di lavoro, il quale deve rilasciare una "lettera di non obiezione" ("non-objection letter").

La New Sponsorship Law ha tuttavia introdotto alcuni temperamenti a questa disciplina molto stringente che, rispetto al passato, consentono un più agevole trasferimento dei visti, sul presupposto tuttavia che il precedente rapporto di lavoro si sia esaurito.

Un'ulteriore prerogativa dei datori di lavoro era quella di concedere il permesso ai propri dipendenti per potere uscire dal Paese, disciplina in buona parte abrogata dalla legge 13 del 2018. Secondo la precedente normativa ogni persona fisica straniera residente in Qatar, infatti, necessitava del permesso del proprio datore di lavoro per poter uscire dal Paese, permesso che poteva essere emesso una tantum (in tal caso il permesso ad uscire era valido per una settimana dall'emissione e consentiva una sola uscita dal Paese) oppure per un periodo di un anno (in tal caso il permesso ad uscire era valido per un intero anno dall'emissione e consentiva un numero indeterminato di uscite dal Paese). Dal giugno 2017 detti permessi erano concessi a titolo gratuito (prima il permesso singolo costava 10 QR mentre il multiple exit visa 500 QR). Con la nuova normativa, legge 13 del 2018, il sistema dell'Exit Visa, ampiamente criticato a livello internazionale in quanto limitativo dei diritti umani dei lavoratori, è stato quasi completamente abolito. Permane la facoltà per le imprese di stilare una lista di lavoratori di posizione apicale (comunque non oltre il 5% della forza lavoro complessiva) che necessitano ancora del visto di uscita. Questo, presumibilmente, al fine di prevenire la fuga dal Paese dei rappresentanti legali di una società in caso di incidenti o altre gravi vicende societarie. Stante la recentissima implementazione della legge non si hanno ulteriori particolari circa l'effettivo funzionamento della stessa.

9. PROCEDURE DI APPALTO

a) Legge No. 24/2015

La normativa qatarina regolante gli appalti pubblici è rappresentata dalla **Legge n. 24 del 2015** (**"Law Regulating Tenders and Bids"**), la quale ha notevolmente riformato, nonché modernizzato, la precedente legge qatarina in materia (Legge n 26 del 2005).

La nuova legge ha come **obiettivi** quelli di:

- coinvolgere maggiormente, fin dalla fase della strutturazione dell'offerta, i singoli ministeri/entità statali che emettono il bando. È stato abolito il Central Tender Committee che nella precedente regolamentazione normativa curava, in modo centralizzato, le gare di appalto per tutti i ministeri/entità statali;
- prevedere un meccanismo di risoluzione delle controversie nate durante la fase di aggiudicazione, strutturato al fine di prevenire e risolvere, in modo flessibile, eventuali contenziosi;
- favorire le piccole/medie aziende stabilite in Qatar con la previsione di nuove procedure particolarmente favorevoli, per taluni appalti, che possono non richiedere le garanzie finanziarie (bid e/o performance bond);
- introdurre la procedura del cd. appalto "a due fasi" che prevede una prima fase di prequalifica ed una seconda fase di valutazione vera e propria delle offerte (dal punto di vista tecnico ed economico);
- in generale, adeguare la normativa qatarina agli standard interazionali, con particolare riferimento alla disciplina UNCITRAL (la Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale uniforme).

La legge del 2015, similmente a quella del 2005, continua tuttavia a non applicarsi ad alcune tipologie di appalti che si caratterizzano per la loro importanza, sia in termini strategici che di entità economica:

- gli appalti di natura miliare/difesa e quelli relativi alle forniture per le forze di polizia (che per le loro caratteristiche strategiche vengono gestiti in modo autonomo e riservato dai ministeri competenti);
- gli appalti delle società di stato energetiche (Qatar Energy e Qatar Gas) le quali, in considerazione del loro carattere strategico per l'economia dello Stato, hanno la facoltà di indire gare di appalto in autonomia ricorrendo a propri organismi interni creati allo scopo.

La legge del 2015 ha introdotto varie procedure di appalto e ha contemporaneamente regolamentato, in modo maggiormente preciso rispetto alla normativa pregressa, le modalità di svolgimento degli appalti al fine di

garantire ad essi una maggiore imparzialità e trasparenza. Il principio base della normativa è che, salvo per i settori esclusi dalla Legge del 2015, solo una effettiva gara di appalto sia in grado di valutare le offerte dal punto di vista tecnico ed economico e possa garantire la migliore prestazione/fornitura.

Il **Central Tender Committee** è stato abolito dato che gli appalti, secondo la nuova normativa, devono essere gestiti direttamente dal ministero/entità statale che lo emette. Tuttavia è stato istituito presso il Ministero delle Finanze, ex articolo 9 della Legge del 2015, un comitato (il "Comitato") il cui compito è quello di coordinamento e direzione fra i vari ministeri finalizzato alla gestione delle procedure di appalto, il cui giudizio finale spetta comunque al ministero/entità emittente.

b) Tender: tipologie, garanzie e classification

Varie sono le tipologie di appalto previste in Qatar, come brevemente riassunte nello schema seguente.

Tipologia	Caratteristiche principali
Appalto a due fasi	Si tratta della maggiore novità introdotta dalla legge del 2015. Secondo le intenzioni del legislatore dovrebbe essere la metodologia base da adottare per le gare di appalto in Qatar. Detta metodologia prevede per l'appunto due fasi: (i) la prima si estrinseca in una offerta tecnica (non economica) di massima che consenta un primo esame da parte della commissione, (ii) la seconda, riservata alle sole società che abbiano superato la prima fase, riguarda l'offerta vera e propria, che dovrà essere sia di natura tecnica che economica, e viene svolta secondo il consueto schema della doppia busta nel rispetto delle procedure standard previste dalla normativa.
Appalto limitato	Riguarda società che si siano già pre-qualificate (procedura di classificazione, vedi infra) con il ministero/entità statale competente. In tal caso la commissione inviterà le società già pre-qualificate a fare la loro offerta di natura tecnica ed economica. È importante per le aziende che vogliano operare in Qatar nei settori ove è prevista la classificazione, assumere le necessarie informazioni relative a come pre-qualificarsi, dato che il numero di società pre-qualificate/ classificate è ancora basso rispetto al loro numero complessivo.
Appalto a settore	Allorquando un appalto, per qualsiasi motivazione, non sia concluso con l'aggiudicazione a una società adatta a svolgerlo e ci siano ragioni di urgenza che non consentono lo svolgimento di una seconda gara, l'ente competente può invitare una serie di aziende operanti nel settore in cui l'appalto si svolge a fare la loro offerta. Detto invito viene fatto selezionando le aziende dalle liste settoriali depositate presso il Ministero dell'Economia e della Camera di Commercio.

Appalto a chiamata diretta	Allorquando le autorità siano consapevoli, per ragioni di monopolio o per esperienze pregresse, che solo una determinata azienda sia effettivamente in grado di fornire un determinato materiale o prodotto oppure svolgere un determinato servizio, la Commissione può concedere al ministero o all'entità statale che richiede il bene o il servizio la possibilità di procedere a chiamata diretta nei confronti di una azienda individuata.

La nuova legge è maggiormente precisa anche per quello che concerne le **garanzie finanziarie** legate alla gara, il cui ammontare è stato standardizzato come segue:

- per la fase dell'offerta è previsto un bid bond il cui valore non deve superare il 5% del valore complessivo della commessa;
- dopo l'aggiudicazione la società vincitrice è tenuta a versare un performance bond di almeno il 10% del valore complessivo della commessa.

La bondistica deve essere garantita da banche locali. In Qatar il sistema bancario si presenta solido e spesso le banche locali hanno istituti di riferimento in Italia/Europa; pertanto le società non ancora consolidate in Qatar possono utilizzare banche italiane/europee in grado di fare da tramite con le loro controparti bancarie locali per l'emissione delle garanzie richieste.

In relazione ad appalti di natura governativa, similmente a quanto previsto nella legge del 2005, nei seguenti settori:

- edilizia (edifici, ponti, dighe, tunnel, costruzioni di cemento, costruzioni in acciaio);
- manutenzione di edifici;
- costruzioni/manutenzioni stradali e fognarie;
- lavori agricoli;
- ogni ulteriore specializzazione per la quale in futuro sarà richiesta la "**classificazione**";

è necessario che le imprese partecipanti abbiano ottenuto, da parte del Comitato, la cd. classificazione.

Scopo della procedura di classificazione è quello di consentire al Comitato di effettuare una valutazione preliminare e approfondita (cosa che la prima fase di un appalto a due fasi non consentirebbe) delle società, al fine di creare delle liste di imprese con esperienza già certificata in determinati settori.

La classificazione viene emessa tenendo conto di una serie di fattori (art. 97 della Legge) fra cui:

- la documentazione che comprovi che la società sia registrata in Qatar;
- la situazione finanziaria e patrimoniale della società, certificata da un revisore;

- il personale tecnico della società registrato in Qatar, con prova dei titoli di studio da questi acquisiti;
- una lista dei macchinari ed equipaggiamenti posseduti dalla società in Qatar;
- una descrizione dei progetti pregressi completati (in Qatar e all'estero);
- altra rilevante documentazione eventualmente richiesta.

Ogni classe di servizi sottoposta a classificazione viene poi divisa in diversi livelli (c.d. "gradi") di importanza.

Detto sistema consente allo stato qatarino di indire gare di appalto nei settori della classificazione rivolgendosi alle società che, in particolari settori strategici per l'economia del Qatar, abbiano già dimostrato la loro competenza nel settore.

Nel caso di **ottenimento di un appalto** l'impresa estera che voglia costituire una sua entità in territorio qatarino potrà operare nei seguenti modi:

- costituendo una **filiale/branch**, dopo aver ottenuto l'appalto. In questo caso non si deve ricorrere alla "sponsorship" da parte di un'impresa qatarina. Uno dei requisiti fondamentali è il deposito del contratto con l'ente pubblico/società governativa assegnataria dell'appalto stesso. Il branch potrà essere mantenuto unicamente per la durata dell'appalto stesso e per il periodo di garanzia dello stesso.
- costituendo una **società a responsabilità limitata** (LLC) con un partner qatarino (persona fisica o società) che funge da sponsor ex Legge sulle società commerciali n. 11 del 2015.

c) Finanziamenti per opere infrastrutturali

Le opere infrastrutturali di carattere pubblico sono finanziate direttamente dagli organismi di Stato che bandiscono le gare. In seguito alle recenti restrizioni finanziarie vi è una forte tendenza a bandire gare con la **formula del PPP** (*Public Private Partnership*). La PPP è un accordo di partnership tra pubblico e privato e rappresenta un modello alternativo di finanziamento pubblico e di appalto di beni infrastrutturali.

Uno dei modelli più comuni di PPP è quello per cui la costruzione, la gestione ed il mantenimento del bene vengono dati in concessione (solitamente per 20-25 anni) ad un investitore privato esperto del settore. In questo modo il rendimento del privato è legato ai suoi stessi risultati e performance.

Solitamente una PPP offre vari vantaggi, tra cui quello di poter accedere ad un know-how migliore in quanto gestito da esperti, migliorare l'efficienza sia nella fase di costruzione che nella fase di gestione del bene, liberare risorse pubbliche, attrarre investitori stranieri.

Al momento non esiste ancora una legge che regolamenti la partnership tra pubblico e privato, ma una proposta di legge è stata sottoposta al vaglio del Consiglio dei Ministri.

La partecipazione alle gare comporta la presentazione di un **bid bond e un performance bond** rispettivamente del 5% e del 10% del valore complessivo del bando.

La **SACE** è operativa con un Ufficio a Dubai e dispone di linee di finanziamento per imprese italiane che operano nell'area del GCC (investimenti diretti, partecipazioni a gare, ecc). A Doha è stato aperto un ufficio di rappresentanza di **Intesa San Paolo** per offrire servizi finanziari alle imprese italiane che operano in Qatar.

10. LE ZONE ECONOMICHE SPECIALI

a) Qatar Financial Center

Come già illustrato, in Qatar gli investimenti esteri subiscono determinate limitazioni, sia in termini operativi (occorre, infatti, un socio locale che, nel caso delle società di capitali, detenga almeno il 51% delle quote), sia in termini 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, 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 Center*, è stato inaugurato il *Qatar Financial Center* ("QFC").

Il QFC è, nei fatti, una sorta di zona di libero scambio all'interno della quale gli investitori stranieri hanno la possibilità di costituire un'organizzazione stabile e di operare senza la necessaria presenza di un socio/*sponsor* qatarino.

Deve essere sottolineato che le leggi in vigore nel QFC non sono le stesse vigenti nel *mainland* Qatar: nel QFC, infatti, vige una legislazione particolare, creata ad hoc per il QFC stesso e basata su standard operativi internazionali del settore, fortemente influenzata dalla legislazione inglese in materia.

Gli operatori stranieri che desiderino costituirsi in società e operare all'interno del QFC non sono tenuti a rapportarsi operativamente con le istituzioni qatarine operanti in *mainland*, ma devono rapportarsi unicamente con la *QFC Regulatory Authority* ("QFCRA") la quale costituisce un desk unico avente la funzione e la responsabilità, fra le altre cose, di concedere le licenze alle società straniere e locali per potersi costituire e per poter 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 disciplinante 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 e 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, originariamente 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). Tuttavia, con regolamentazione del 2015, ma di fatto attiva a far data dal 1° gennaio 2016, il QFC ha sensibilmente ampliato il novero delle *permitted not regulated activities* così aprendo la propria piattaforma a tutta una serie di nuove attività sulla falsariga di quanto accade con riferimento alle Free Zones di matrice emiratina.

La lista delle *permitted activities* (a loro volta suddivise in *regulated e not regulated activities*) è contenuta nell'Allegato 3 della legge 7/2005, come modificato ed integrato dalle citate intervenute modifiche regolamentarti del 2015, e comprende::

Attività regolamentate:

- servizi finanziari, bancari e di investimento;
- servizi di assicurazione e ri-assicurazione;
- mercato valutario, azionario e delle materie prime;
- servizi di gestione patrimoniale, fondi di investimento, attività di project finance e finanza islamica;
- amministrazione e consulenza di gestione di fondi d'investimento;
- gestione di fondi pensione;
- attività di brokeraggio assicurativo e finanziario;
- attività di consulenza finanziaria;
- attività di trustee professionisti.

Attività non regolamentate:

- attività di brokeraggio o attività marittima;
- società di rating;
- amministrazione finanziaria e societaria;
- attività di consulenza contabile, fiscale e legale;
- creazione e amministrazione di trust;
- attività di creazione e amministrazione di società;
- attività di audit;
- servizi legali;
- attività di consulenza in materia di Information Technology;
- attività di agenzia pubblicitaria;
- architettura;
- engineering design;
- engineering in ambito scientifico e produttivo;

- pubblicità e media;
- attività di traduzione ed interpretariato;
- attività di consulenza in materia logistica;
- project management;
- marketing and brand management;
- attività di organizzazione di eventi;
- consulenza e pianificazione fiscale;
- attività di gestione del patrimonio immobiliare;
- attività in materia di proprietà intellettuale ed industriale;
- ulteriori attività secondo la dicitura della legge, la quale si limita ad utilizzare tale clausola di salvezza senza specificare esaustivamente quali potrebbero essere tali attività.

Il regime fiscale del QFC si presenta piuttosto lineare:

- una entità costituita in QFC (similmente a quanto avviene in mainland Qatar) è soggetta ad una tassazione del 10% sui soli profitti;
- i pagamenti effettuati da entità costituite in QFC verso soggetti operanti in Qatar ma non residenti fiscalmente nel Paese non sono soggetti alle ritenute previste per legge (si veda il paragrafo dedicato alla fiscalità);
- valgono anche per le entità costituite in QFC i vari trattati contro la doppia imposizione;
- non vi sono ulteriori tasse oltre a quella già indicata del 10% sui meri profitti (tuttavia se l'IVA dovesse essere introdotta riguarderà anche il QFC);
- i profitti realizzati in operazioni che si svolgono fuori dal territorio qatarino sono tassati allo 0% (questo al fine di affermare il QFC come una sorta di hub per investimenti esteri).

Le tipologie societarie attraverso le quali le entità giuridiche straniere possono registrarsi/costituirsi ed operare nel QFC sono sostanzialmente analoghe a quelle previste per la costituzione nel mainland Qatar, sebbene recanti talune differenze.

Segnatamente trattasi della branch, dell'ufficio di rappresentanza e della società a responsabilità limitata di diritto locale ("LLC"), nel caso di specie da intendersi quale "diritto del QFC" secondo quanto sopra esposto.

In particolare, trattasi di tipologie societarie che, pur godendo degli stessi regimi di responsabilità ed operatività previstiti per le omologhe strutture del mainland Qatar, si differenziano da quest'ultime per quanto concerne le concrete modalità di registrazione/costituzione e, per quanto afferisce la LLC, per la summenzionata possibilità di essere integralmente detenuta e controllata da un soggetto straniero, senza che sia richiesta la presenza di qualsivoglia socio/sponsor locale.

Nello specifico, la procedura di registrazione/costituzione può così riassumersi:

Fase preliminare condotta dalla QFC Authority a mezzo del proprio QFC Business Development Team, ossia da una commissione di esperti chiamata sostanzialmente a verificare se (i) il business plan dell'entità richiedente la registrazione/costituzione all'interno del QFC, nonché (ii) gli obiettivi, gli scopi e le concrete modalità con cui la stessa entità intende raggiungerli, siano compatibili con gli obiettivi, scopi e regole del QFC medesimo.

Documenti richiesti per la fase di cui trattasi:

- *business plan a tre anni.*

Durata della fase di cui trattasi: dalle 2 alle 4 settimane successive alla consegna di tutta la relativa documentazione e salvo che non si renda necessario fornire chiarimenti e/o integrazioni documentali.

È infatti opportuno specificare che tutta la descritta procedura è rimessa alla esclusiva discrezionalità dei predetti organi del QFC, i quali potranno, di volta in volta, richiedere tutte le eventuali specificazioni e/o integrazioni del caso, le quali non sono allo stato evidentemente prevedibili.

Fase autorizzativa e di concessione delle licenze ed autorizzazioni condotta dalla QFCRA con il proprio Licensing & Company Registration Team.

In particolare, trattasi della fase che succede alla sopra descritta fase preliminare in caso di esito positivo della stessa. In tale fase, dopo un preliminare incontro con il Licensing & Company Registration Team, l'entità giuridica richiedente la registrazione/costituzione all'interno del QFC è chiamata a completare e depositare la relativa richiesta, affinché il QFC possa prenderla in considerazione, in uno con il business plan e l'accluso documento specificativo (che vengono, pertanto, sottoposti in tale fase ad un nuovo più approfondito controllo), al fine di consentirgli di deliberare circa la registrazione/costituzione ed il conseguente rilascio delle relative licenze ed autorizzazioni.

Documenti richiesti per la fase di cui trattasi:

1. application form;
2. delibera della società madre che determina di costituire la LLC in QFC, nomina l'amministratore (o gli amministratori) e determina il capitale sociale (non esiste, similmente a quanto accade nel Regno Unito, un capitale sociale minimo);
3. statuto della casa madre;
4. procura alla costituzione conferita dalla casa madre a uno o più rappresentanti per seguire le procedure di costituzione.

Trattasi di documentazione da fornire interamente in lingua inglese, e, a differenza di quanto accade per le registrazioni/costituzioni in *mainland Qatar*, senza alcuna necessità di traduzioni in arabo e/o legalizzazioni (salvo che il QFC si riservi di richiedere che alcuni documenti siano legalizzati, avendone facoltà).

Le spese di costituzione sono contenute: 5.000 dollari USA *una tantum* al momento della costituzione e 5.000 dollari USA per la licenza annuale (tutte le licenze QFC scadono al 31 dicembre di ogni anno solare, pertanto se una società si costituisce, ad esempio, il 30 giugno pagherà proporzionalmente per quell'anno).

Ai fini della costituzione è altresì necessario che la società abbia un proprio ufficio in un edificio autorizzato dal QFC.

b) Manateq Economic Zones

Manateq è una zona economica costituita nel 2011 quale uno dei veicoli con cui il Qatar intende perseguire il c.d. "*Economic Development*" slegato dalla *oil industries*, ovvero uno dei pilastri della *Qatar National Vision 2030*.

In particolare, attraverso Manateq il governo qatarino intende creare un ambiente normativo, consulenziale, fiscale, finanziario e infrastrutturale in grado di favorire lo sviluppo di una piccola/media impresa locale.

Manteq è (o meglio sarà, visto che i lavori di costruzione delle correlate infrastrutture sono ancora in fase di finalizzazione) sostanzialmente suddivisa in quattro comparti:

- The Special Economic Zones finalizzata ad ospitare attività nell'ambito dei servizi;
- Industrial Zones tesa ad ospitare attività prettamente industriali;
- Logistics Parks deputata ad ospitare attività nel settore logistico;
- Warehousing Parks finalizzata a garantire alle attività di cui ai tre precedenti comparti un adeguato supporto strutturale, al fine di consentire alle stesse uno sbocco all'export.

Vi è da segnalare che alla data odierna l'operatività di Manateq risulta ancora piuttosto limitata, ma è ragionevole pensare che nei prossimi anni, anche in concomitanza con la conclusione dei lavori per la costruzione del nuovo porto di Doha (che dovrebbe fornire un notevole impulso all'economica locale ed al citato "Economic Development"), Manteq possa incontrare un interessante sviluppo.

c) Qatar Science and Technology Park

Il *Qatar Science and Technology Park* (QSTP), fondato nel 2009, è una divisione della Qatar Foundation e 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 attrarre società operanti nel settore scientifico e tecnologico affinché investano in Qatar per lo sviluppo e la commercializzazione delle loro tecnologie.

Oltre ad offrire strutture di avanguardia il QSTP, come zona di libero scambio, presenta 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 nella selezione e nell'importazione di lavoratori stranieri;
- 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 imprese operanti al suo interno di poter commercializzare i beni e/o le tecnologie ivi create è limitata, in quanto almeno il 50% del fatturato delle società operanti nel QSTP deve essere utilizzato per mere attività di ricerca e sviluppo.

La commercializzazione quindi deve essere finalizzata a finanziare le attività della società costituita nel QSTP, mentre il core business deve restare, appunto, la ricerca e lo sviluppo.

Alcune delle società presenti nel QSTP sono:

- Barwa and Qatari Diar Research Institute;
- Chevron;
- Exxon-Mobil;
- General Electric;

- Microsoft;
- Qatar Petroleum;
- Qatar Robotic Surgery Centre;
- Rolls-Royce;
- Shell;
- Tata;
- Total;
- Virgin Health Bank.

d) Qatar Free Zones Authority

Nata nel 2018, la Qatar Free Zones Authority è stata istituita per sostenere lo sviluppo economico del Qatar. Le Zone Franche costituiranno pilastri fondamentali per migliorare lo sviluppo economico e attrarre investimenti sia esteri che nazionali, mirando a garantire un livello di sicurezza economica in termini di libero flusso di merci verso il Paese e il mercato locale, oltre a sostenere il processo di diversificazione economica rafforzando il PIL e attraendo investitori da tutto il mondo. Il Qatar punta ad essere la destinazione principale per i futuri modelli di business promuovendo il commercio e gli investimenti come parte della National Vision 2030. Gli investitori stranieri potranno usufruire di numerosi vantaggi grazie alla disponibilità di risorse naturali, alla forte efficienza finanziaria e ai significativi vantaggi infrastrutturali.

Il Qatar sta sviluppando due Zone Franche che si estendono per 35 milioni di metri quadrati. Il progetto prevede la realizzazione di una Zona Franca vicino all'Aeroporto Internazionale di Hamad (HIA) e una seconda nei pressi del nuovo Porto di Doha (New Hamad Port).

Zona Franca RAS BUFONTAS

Situata nella zona dell'Aeroporto Hamad International, Ras Bufontas è destinata a diventare un centro tecnologico e logistico avanzato per la regione attirando nuovi investitori.

Ras Bufontas consentirà all'Autorità delle Zone Franche di creare una piattaforma di investimento per le imprese locali e internazionali, rafforzando inoltre il trasporto di merci grazie alla sua posizione strategica vicino all'aeroporto.

Zona Franca UMM AL HOUL

Umm Al Houl sorge nei pressi di New Hamad Port ed è pronta a ricevere investitori locali e stranieri a partire dal 2021.

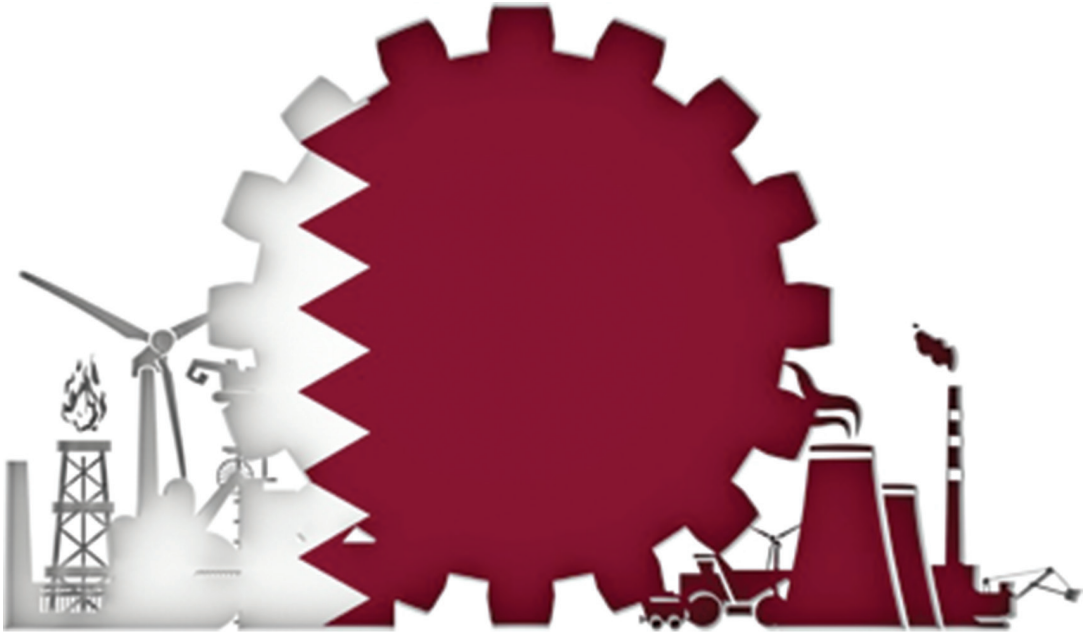
11. LINK UTILI

ICE Doha - Italian Trade Agency in Qatar www.ice.it/it/mercati/qatar/doha	Ambasciata d'Italia in Qatar www.ambdoha.esteri.it
Qatar Government Portal www.gov.qa	Ministry of Municipality and Environment www.mme.gov.qa
Qatar Financial Center www.qfc.qa.com	Ministry of Energy and Industry www.mei.gov.qa
Qatar Financial Center Regulatory Authority www.qfcra.com	Ministry of Culture and Sports www.mocs.gov.qa
National Tourism Council www.visitqatar.qa	Ministry of Justice www.moj.gov.qa
Public Works Authority www.ashghal.gov.qa	Ministry of Development Planning and Statistics www.mdps.gov.qa
Central Bank of Qatar www.qcb.gov.qa	Qatar Chamber www.qatarchamber.com
General Authority of Customs www.customs.gov.qa	Ministry of Transport and Communication www.motc.gov.qa
Ministry of Foreign Affairs www.mofa.gov.qa	Ministry of Finance www.mof.gov.qa
Ministry of Interior www.moi.gov.qa	Ministry of Economy and Commerce www.mec.gov.qa
Ministry of Education and Higher Education www.edu.gov.qa	Ministry of Administrative Development, Labor and Social Affairs www.adlsa.gov.qa

Prendere nota

Prendere nota

Prendere nota



ITA

ITALIAN TRADE AGENCY

ITALIAN TRADE COMMISSION
Trade Promotion Section of the Italian Embassy

Al Jazeera Tower
Conference Center Street
Diplomatic Area, West Bay
Office 1902
P.O. Box: 4188 - Doha - Qatar

T +974 4483 6695 | 4421 0593
www.ice.it - www.export.gov.it
doha@ice.it

@ITAtradeagency
@itatradeagency
Italian Trade Agency
ITA - Italian Trade Agency