

## QUATAR

Il Qatar offre notevoli opportunità.

**Basti pensare all'agro-alimentare e alla pesca**, che sollecitano l'interesse delle relative industrie italiane, all'avanguardia in questi settori, o ancora alla cantieristica, fiore all'occhiello della produzione italiana e certamente al centro della logistica del Qatar.

**Per non parlare di energia e trasporti.**  
A fare da traino è senz'altro l'evento planetario che il Qatar ospiterà nel 2022, i Campionati Mondiali di Calcio.

**È infatti notevole il piano di investimenti in programma per stadi, trasporti e infrastrutture civili.**

Basti pensare che l'importo stimato per gli investimenti di "Qatar 2022" è di oltre 150 miliardi di dollari, dal 2012 al 2021.

Dieci, cento, mille Dubai. Allacciate le cinture, perché nei prossimi anni **la regione del Golfo Persico sarà protagonista di uno sviluppo senza precedenti delle grandi opere**: nuove città, raffinerie, linee ferroviarie, metropolitane, impianti di energia solare, ospedali, scuole. Nella pipeline da qui al 2030 ci sono ben 117 mega-progetti per un valore complessivo di oltre mille miliardi di dollari.

Dal punto di vista economico-giuridico vi sono molti elementi di attrattiva.

Il costo della manodopera (prevalentemente da Bangladesh e Filippine) è contenuto, l'energia è a basso prezzo e incentivata fiscalmente. A beneficio degli investitori, il Qatar ha ratificato la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali stranieri, nonché la Convenzione Wipo di Parigi sulla Tutela della proprietà industriale.

Inoltre, la protezione degli investimenti italiani è garantita dall'Accordo bilaterale sulla reciproca promozione e protezione degli investimenti tra Italia e Qatar in vigore dal 2004. La legge sugli investimenti esteri (n.13/2000) prevede la possibilità per gli investitori stranieri di impiegare capitali in molti settori economici e produttivi.

Vige, tuttavia, il limite al possesso di non più del 49% del capitale, con possibilità di salire fino al 100% (previa autorizzazione governativa) in alcuni settori produttivi, tra cui agricoltura, industria, turismo, energia, It, attività sportive e culturali, distribuzione, ove si dimostri l'apporto all'economia qatarina in termini di innovazione e qualità. Relativamente snelle appaiono le procedure per la costituzione di una società a responsabilità limitata (WLL) o di una branch, mentre è precluso l'investimento nelle public companies (PSC), tranne che in quelle quotate (in alcuni settori) e fino al limite del 25% del capitale.

La legge più rilevante in tema di autorizzazioni e regolamentazioni di progetti industriali è la Legge n.20/2006 (Industrial Law). A parte la complessità del processo autorizzativo per ottenere la licenza industriale, va considerato l'impatto ambientale, anch'esso soggetto, come in tutti i Paesi europei, al nulla-osta del ministero dell'Ambiente. Il Dipartimento per lo Sviluppo Industriale del Ministero dell'Energia ha anche potere di concedere notevoli sgravi fiscali e fare concessioni, sia sulla società, sia sui dazi

doganali, sia sui terreni a canone agevolato, sia infine sulle forniture di acqua ed energia. Le procedure di appalto appaiono in linea con quelle europee. A questo riguardo le Ambasciate estere del Qatar svolgono un ruolo molto importante nel diffondere i bandi di gara, così come è d'obbligo servirsi di un agente locale. Gli investitori esteri possono inoltre beneficiare di una fiscalità molto vantaggiosa sia per le imprese (aliquota unica al 10%) che per le persone fisiche, del basso costo della manodopera e dell'energia.

A ciò si aggiunge la possibilità di ottenere finanziamenti a tasso agevolato per macchinari, edifici industriali e materie prime.

Non va trascurata, infine, la Convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni tra Italia e Qatar, entrata in vigore il 7 febbraio 2011, che prevede vantaggiose aliquote massime di ritenuta alla fonte sui redditi corrisposti ai non residenti, pari al 5% sui dividendi corrisposti a società estere con partecipazione ininterrotta per 12 mesi in società qatarine pari ad almeno il 25%, e del 15% negli altri casi; 5% sulle royalties lorde; 5% sugli interessi lordi.

## **DUBAI**

### ***L'Emirato continua a crescere e ad attrarre investitori internazionali***

Dubai, la metropoli del Golfo con quasi 2 milioni di abitanti e uno skyline che include 20 dei 100 grattacieli più alti al mondo, continua ad attrarre investitori. L'Italia non fa eccezione.

I presupposti per piacere ci sono tutti: fisco leggero, grossi movimenti di capitali, investimenti a getto continuo nell'immobiliare.

Il target? Soprattutto gli imprenditori, attratti da business in crescita e joint venture con le società locali.

Attenzione però

### **Dubai è un paradiso fiscale ?**

Non proprio, o non del tutto.

Il Dubai Tax Income Decree, firmato nel 1969, non prevede quasi nessuna forma di tassazione sui residenti. Niente imposte su persone fisiche o redditi finanziari, niente Iva, niente ritenute. Non è prevista neppure l'imposta sul reddito societario.

Le uniche forme di prelievo fiscale sono esercitate sulle grosse compagnie petrolifere e bancarie internazionali.

I colossi dell'oro nero pagano aliquote stabilite nel contratto di concessione e royalty specifiche a seconda dei volumi di produzione. Le filiali degli istituti di credito scontano una tassa del 20% sui profitti.

Da parte loro, i "locals" sono tenuti a versare solo una tassa sugli immobili sfruttati a fini residenziali e commerciali, come hotel o residence.

L'importo dipende da grado e qualifiche: dirigenti e quadri scontano un'aliquota del 5%, gli impiegati più giovani e i neoassunti si limitano a un contributo annuo di circa 60 euro.

I dazi doganali esistono, ma sono aggirabili con la registrazione in una delle free-zone della città: le "zone franche" senza restrizioni su trasferimento dei profitti e rimpatrio dei capitali.

Le società straniere possono registrarsi per 15 anni, con possibile rinnovo di altri 15.

### **Dubai è di nuovo a rischio bolla immobiliare?**

A Dubai, i cantieri sono ovunque: nel circuito avveniristico della New town, a due passi dagli 830 metri di altezza del Burj Khalifa, nei quartieri popolati da indiani e pakistani. Si sta gonfiando una nuova bolla immobiliare, dopo il default sfiorato nel 2008? Le autorità assicurano di no.

E puntano sull'Expo 2020 come testimonianza della solidità dell'emirato.

Nel frattempo si conferma il fascino del mercato delle abitazioni di lusso: il Knight Frank Global Forecast prevede una crescita tra il 10 e il 15%, prima performance su scala globale.

### **È obbligatoria la joint-venture con partner locali?**

Per aprire una società bisogna iscriversi al registro e attendere il via libera delle autorità.

Sulla carta è necessaria una joint-venture sbilanciata a favore dei "locals", con una quota di partecipazione dei partner emiratini equivalente o superiore al 51%.

Di fatto esistono due alternative. In primis, operare con una filiale. La sede di Dubai resterà al 100% di proprietà della società madre, sia pure con l'appoggio di uno sponsor emiratino.

La seconda scappatoia, del tutto legale, sono le "free zone": aree individuate dal governo dove le società straniere possono operare senza spartizioni di capitale con soci locali.

Un tempo le liste d'attesa non superavano il mese.

Oggi con il boom di aziende interessate agli Emirati, le pratiche possono richiedere più di 90 giorni.

### **Ricchezza distribuita e pari opportunità per tutti?**

Gli intralci nell'integrazione formale sono solo una delle falle nel sistema "costituzionale" di Dubai.

Le virgolette sono dovute, in una monarchia assoluta dove i 200mila emiratini, il 10% della popolazione, ha fondato i suoi ritmi di sviluppo sul 90% di residenti stranieri. Un bacino di manodopera a prezzo stracciato, con tabelle di marcia che prevedono anche 26 giorni su 30 in cantiere per stipendi di 180 euro mensili. Niente a che vedere con i patrimoni stellari degli sceicchi, quanto basta per sostenere le famiglie

d'origine in Pakistan, India, Nepal o Filippine.