

Così si spiana la strada per il Qatar

DI MICHELE PREDA*

A molti fa effetto leggere che famosi marchi del lusso e della moda passino nelle mani di investitori che comunemente chiamiamo non convenzionali. Primo tra tutti, e non potrebbe essere altrimenti, il Qatar. Eppure parliamo della realtà economica con il pil pro capite più elevato al mondo, un tasso di crescita del 17% nel solo 2011, disponibilità pressoché illimitata di risorse naturali e un piano di investimenti di 185 miliardi nei prossimi dieci anni. Ma c'è di più: l'Emiro del Qatar e suoi fondi sovrani stanno pensando già oggi a come assicurare al Paese un futuro prospero nei prossimi decenni. Non è certo una novità che il governo qatarino abbia impegnato e stia impegnando molti sforzi al fine di ottenere una diversificazione dell'economia del Paese e la chiave per il conseguimento di risultati ottimali consiste nel favorire l'afflusso di competenze tecnologiche da parte di imprese internazionali. Sotto questo nuovo punto di vista, l'Italia per il Qatar non è solo una penisola ricca di storia e di marchi prestigiosi da acquisire, ma è un partner qualificato e assolutamente interessante per il know-how delle proprie imprese e per l'elevata capacità imprenditoriale e spinta innovativa. Imprese italiane che investendo in Qatar possono contare, peraltro, su una situazione politica stabile, un sistema finanziario solido e una pressione fiscale

fissa del 10% per le imprese. Inoltre, il Qatar è uno dei pochi Paesi arabi del Golfo a non figurare nelle black list (Paesi a regime fiscale privilegiato), fattore che agevola ulteriormente la possibilità di operazioni e di investimenti da e verso il Paese. Insomma, le premesse sono assolutamente promettenti e positive: manca però, in buona sostanza, l'anello di collegamento. Ovvero il contatto e la gestione dei rapporti e delle trattative tra partner locali e aziende italiane, dalla valutazione di opportunità alla comprensione di un Paese e di una mentalità non sempre immediati. La ricerca del partner locale più adatto, la contrattazione e la stipula dei patti tra i soci, il linguaggio da utilizzare, la gestione della relazione, i tempi di attesa e di risposta, gli aspetti finanziari, legali e fiscali legati allo sviluppo delle joint venture sono fattori tutt'altro che secondari e funzionali.

Molte sono oggi le imprese italiane interessate a capire le potenzialità di

questo Paese. Ne è una prova il fatto che negli ultimi sei mesi è salito il numero di imprese italiane che ricercano partner locali con cui sviluppare società ad hoc. La formula è normalmente quella della joint venture, partecipata al 51% dall'impresa locale e

al 49% dalla società italiana, con un sistema di governance che consente all'impresa italiana di mantenere il controllo societario e la maggioranza nella distribuzione degli utili. Anche se in Qatar si intravedono segnali sempre più concreti di un'apertura verso formule in cui il socio estero possa da subito avere la maggioranza della joint venture. L'investimento finanziario viene inoltre sostenuto dalle banche del Qatar, che oggi sono disponibili a concedere finanziamenti in valuta locale con durata fino a 15 anni a un tasso agevolato del 3%. In buona sostanza, l'impresa italiana si trova a operare in un mercato dalle elevate potenzialità di crescita e di sviluppo potendo contare sull'appoggio, l'esperienza, i contatti, le agevolazioni e la conoscenza del mercato di cui gode l'impresa locale cui si associano. I requisiti? Imprese di successo, a prescindere dalle dimensioni, aperte a nuove sfide e a nuovi mercati e operanti nei settori di prevalente interesse per il governo del Qatar: hospitality, infrastrutture, meccanico, biomedicale, turismo, agroalimentare, energie rinnovabili. Si perché, nonostante il Qatar sia il primo esportatore al mondo di gas naturale e tra i primi 15 produttori mondiali di petrolio, è intenzionato ad aumentare del 16% la produzione di energia solare entro il 2018. (riproduzione riservata)

**presidente di Partners Spa*