

Grandi potenzialità per l'Italia dalle aperture di Teheran, ma occorrono giuristi esperti

# Iran, il fai da te è impossibile

## Infrastrutture, trasporti e gas/oil i settori di interesse

Pagina a cura di **LUIGI DELL'OLIO**

La distensione tra Iran e Occidente schiude un nuovo mercato per le imprese italiane, che possono valorizzare rapporti consolidati negli anni oltre che la vicinanza geografica rispetto ad altri Paesi. Un'opportunità anche per gli studi legali d'affari, che si stanno già attrezzando in questa direzione.

### I numeri in gioco

Non è un caso se, dopo la recente visita **Hassan Rouhani** in Italia, oggi, 8 febbraio, parte una missione imprenditoriale del nostro Paese a Teheran, con un focus particolare sul comparto infrastrutture/costruzioni (il 70% degli iraniani abita in una casa di proprietà), sui trasporti (destinati a svilupparsi proprio alla luce del clima ritrovato di distensione) e sull'oil&gas (forza principale del Paese).

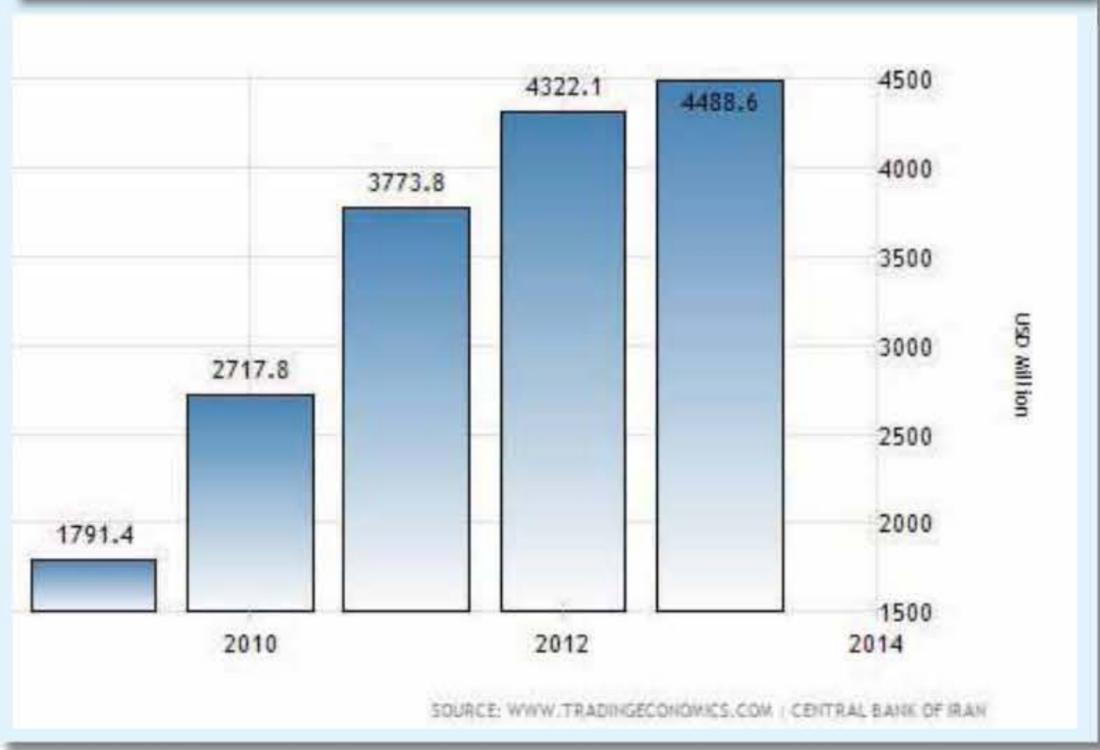
Una missione che si inquadra nel nuovo clima assicurato dal raggiungimento nei mesi scorsi dell'accordo sul nucleare tra Teheran e il gruppo dei «5+1» (Stati Uniti, Russia, Cina, Regno Unito, Francia + Germania), che ha portato al ritiro delle sanzioni in vigore dal 2006. L'Iran conta 83 milioni di abitanti, due-terzi dei quali con età inferiore ai 35 anni. L'Italia, nonostante un calo dell'interscambio commerciale col Paese del 24,3% nel 2013 e di un altro 22,6% nel 2014, resta tra i principali partner commerciali di Teheran.

Così la prospettiva è di tornare nel medio termine a quota 3 miliardi di euro contro 1,1 miliardi dello scorso anno. Riguardare le quote di mercato perse in Iran non sarà facile, considerando non solo la concorrenza di Paesi già presenti sul territorio come India, Russia e Brasile, ma anche fattori come un'inflazione al e dazi doganali elevati, ma le potenzialità – come visto – sono elevatissime, considerato che il governo persiano si è posto l'obiettivo di crescere rapidamente nell'attrazione degli investimenti.

### L'esperienza diretta

**P&A Legal** ha avviato una propria presenza in Iran nel novembre scorso, con la presenza del local partner **Francesco Petrucciano**. «Abbiamo scelto di utilizzare il brand *Persia Primo Consulting*, che identifica una iniziativa di cui siamo parte, assieme a studi di commercialisti (aderenti al network **Acb Group**) e a law firm

### Iran, investimenti diretti dall'estero in continua crescita



internazionali (**Amereller** in primis), spiega il numero uno dello studio **Paolo Greco**. «Oggi la situazione dell'Iran è complessa. Da un lato vi è un'apertura che offre incredibili opportunità. Dall'altro le difficoltà di relazione del sistema bancario, la forte svalutazione e la persistenza di alcune forme sanzionatorie e di limitazione rendono certamente difficile una immediata concretezza delle opportunità». Teheran ha una economia incentrata per oltre il 40% sull'oil&gas. «Le capacità di sviluppo del Paese passano in larga parte per l'au-



Paolo Greco

mento della capacità produttiva dei giacimenti già sfruttati e dalla possibilità di nuovi investimenti greenstream che potrebbero portare ad un raddoppio della produzione», spiega l'avvocato. «L'Iran ha anche una solida industria, fatta di industria mineraria, power plant, automotive e così via.

Questi settori, pur essendo molto diversificati, rappresentano elementi di forte attrattività, così come l'ambito dei servizi: dalla sanità alle infrastrutture vi è un forte bisogno di ammodernamento e sviluppo», spiega Greco. Attualmente lo studio sta seguendo alcune operazioni in fase ancora iniziale, nel settore della sanità privata e in quello dei materiali ed utilities per le costruzioni.

Le difficoltà non mancano: «Quelle principali sono legate

soprattutto alle criticità valutarie e bancarie in cui versa l'Iran», precisa. «A questo si aggiunge una normativa che negli ultimi dieci anni non ha avuto significativi aggiornamenti».

### Prudenza negli investimenti



Giovan Battista Martelli

«Oltre che meta appetibile per le merci italiane, l'Iran rappresenterà un'ottima opportunità per coloro che desiderano investire nel Paese», aggiunge **Giovan Battista Martelli**, managing partner dello studio **Martelli**. «I principali vantaggi per gli investitori risiedono n

ella forza lavoro competitiva in termini di qualifiche e costo e nel livello medio di istruzione elevato (4 milioni di studenti universitari, 700 mila laureati ogni anno, di cui circa la metà in discipline scientifico-ingegneristiche)». Quindi aggiunge un altro elemento: «Gli ottimi rapporti con l'Italia rendono le aziende italiane privilegiate nei rapporti commerciali con l'Iran, vantaggio che può essere sfruttato a discapito degli altri competitors».

Detto del potenziale di crescita e dei problemi che si frappongono, resta da capire quali strategie adottare per puntare

su una presenza in loco. Un tema con il quale si confronta da tempo lo studio **Padovan**, che nel mercato iraniano ha assistito clienti come **Pessina Costruzioni** (nello sviluppo di cinque progetti ospedalieri in project finance in Iran) e **Detin** (nell'ottenimento della revoca delle sanzioni statunitensi, imposte a seguito di una fornitura di apparecchiature in Iran).

**Marco Padovan**, partner dello studio segnala possibilità di sviluppo non solo nell'oil&gas, petrolchimico e real estate, ma anche nel campo dell'automotive e nella siderurgia/metallurgia. «Nell'approcciare questo mercato occorre prudenza», spiega l'esperto. «Il mercato iraniano è caratterizzato da importanti agevolazioni fiscali per gli investitori esteri, a favore dei quali è prevista una politica non discriminatoria. Al tempo stesso, è ancora caratterizzato da una burocrazia complessa che può comportare anche situazioni di incerta legalità. Per organizzare al meglio la propria presenza in Iran, un buon consulente locale è essenziale; difficile o impossi-



Marco Padovan

bile il fai da te». Sul livello di tutela delle aziende straniere, Padovan ricorda che, in generale, l'intervento delle corti iraniane è spesso ritenuto poco equilibrato. Inoltre, un percorso giudiziale davanti a un tribunale iraniano porta con sé un dispendio di tempi e costi difficilmente prevedibile. «Una ragione in più per considerare seriamente, nei contratti, l'opzione arbitrale, considerando che l'Iran ha ratificato la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni arbitrali estere», conclude.

### Business in crescita con Teheran

Il filo del business tra Roma e Teheran non si è mai interrotto, nemmeno nelle fasi di maggiore tensione a livello geopolitico. E la distensione avviata negli ultimi mesi sta dando un'indubbia spinta alla ripresa dei commerci tra i due Paesi. Nella scorsa settimana **LjLex**, con il socio **Duilio Cortassa**, ha assistito l'Ambasciata iraniana a Roma nella procedura per il recupero di beni archeologici sequestrati dai carabinieri a Milano e restituiti all'Iran in base alla convenzione Unidroit sulla restituzione dei beni illecitamente sottratti. Sul finire del dicembre lo studio ha avviato una best friendship con la realtà iraniana **DadAndish**. Da segnalare anche il lavoro di **Quorum**, con i soci **Guido Molinari** e **Roberto Sparano** impegnati al fianco di **Industria Italiana Autobus**, che nel corso dell'ultimo *Iran Business*, ha siglato un memorandum of understanding con **Petro Exir Kish**, controllata della **Iranian National**

**Petrochemical Commercial Company**, e con **United Bus Company of Tehran**, la municipalizzata del trasporto urbano della capitale iraniana. L'intesa prevede la costituzione di una joint venture fra le società italiane e quella iraniana per lo sviluppo di sinergie nel settore del trasporto urbano ed extraurbano su gomma.



Guido Molinari

«Prima della rivoluzione, l'Iran era un paese con cui il commercio era florido, per cui la riapertura delle frontiere potrà consentire un incremento dell'export», ricorda **Guido Molinari**, partner di **Quorum**.

**Cms** ha fatto sapere pochi giorni fa di aver aperto un ufficio nella capitale iraniana. Lo studio ha realizzato un team dedicato per stabilire delle relazioni con il Paese. Cms ha recentemente comunicato l'accordo di cooperazione tra Daimler e l'Iran **Khodro Diesel SSA**. Il nuovo ufficio si trova presso la **Navak Tower**, e sarà guidato da **Shaghayegh Smousavi** e **Jürgen Frodermann**.