

# Doing Business in Iran

di Hooman Mirmohammad Sadeghi <sup>1</sup>  
e Jasmine Zahalka

Nel corso degli ultimi anni, la perseveranza del governo iraniano nel portare avanti il tanto dibattuto programma nucleare a dispetto delle richieste di sospensione avanzate dall'International Atomic Energy Agency (IAEA), ha portato la comunità internazionale a prendere provvedimenti al riguardo.

Con lo scopo di isolare l'Iran dal resto del mondo e indurlo a rinunciare ai propri progetti relativi al programma nucleare, sono stati approvati quattro round di sanzioni da parte dell'ONU. Oltre alle misure adottate dall'ONU, Stati Uniti, Unione Europea, Canada, Giappone, Corea del Sud e Australia hanno deciso di adottare ulteriori sanzioni unilaterali, sempre al fine di isolare l'economia iraniana.

Fare affari in Iran è diventato quindi sempre più difficile per le nostre imprese, che da sempre hanno privilegiato il commercio con i paesi del Medio Oriente. Ciononostante, le opportunità di business sono presenti, soprattutto se si considera l'andamento crescente delle importazioni che caratterizza l'economia iraniana. Sussistono, infatti, diversi settori di particolare interesse per le imprese italiane in Iran. E' necessario però sapere come muoversi all'interno del mercato iraniano, comprendendo gli aspetti culturali che caratterizzano le aziende iraniane e riservando una certa attenzione al sistema di pagamento vigente all'interno del paese.

## Un andamento crescente delle importazioni

Prima di trattare i temi riguardanti i settori di maggior interesse per le imprese italiane in Iran e analizzare gli aspetti culturali e il sistema di pagamento del paese, è utile riflettere su alcuni aspetti, di particolare rilievo, che contraddistinguono l'attuale struttura dell'economia iraniana.

Sappiamo che l'Iran è un paese ricco di risorse come il petrolio, del quale possiede circa il 10% delle riserve mondiali (si stima che, mantenendo i ritmi di estrazione del 2009, la durata delle riserve di greggio sarà pari a 89,4 anni), e il gas naturale, per il quale il paese si attesta al secondo posto a livello mondiale, detenendo il 18% delle riserve internazionali.

La dipendenza dell'economia iraniana dai proventi petroliferi è inconfutabile: la storia economica dell'Iran è infatti caratterizzata dall'alternarsi di periodi di espansione e depressione, determinati da una decisiva sensibilità dell'economia nazionale alle variazioni dei prezzi del greggio sui mercati internazionali.

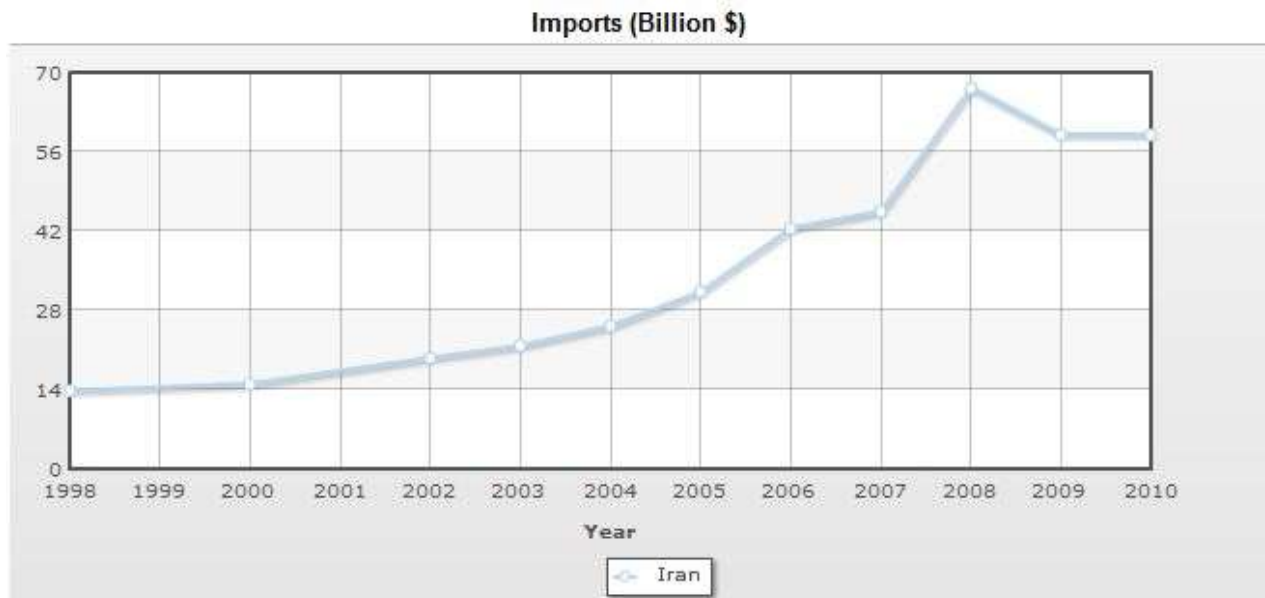
Gli sforzi del governo per sostenere la produzione interna, tramite investimenti destinati a diversi settori, non sono sufficienti a soddisfare la domanda del mercato iraniano, fattore che determina l'aumento delle importazioni (Tavola n.1), notoriamente finanziate in grande misura dai proventi delle esportazioni del greggio. Durante il 2008, per esempio, quando il prezzo del petrolio arrivò a superare i 140 dollari al barile tra i mesi di giugno e luglio, l'Iran è riuscito ad accumulare ben 82 miliardi di dollari di riserve valutarie, che sono state poi utilizzate per finanziare le importazioni.

---

<sup>1</sup> Hooman Mirmohammad Sadeghi offre servizi di Trade Consulting relativamente al commercio fra Italia e Iran. Risiede a Padova. Per maggiori informazioni si veda il sito <http://www.commercioitaliairan.it/>

Secondo i dati pubblicati dalla CIA World Factbook, le importazioni iraniane hanno infatti osservato un aumento del 12% circa, rispetto allo stesso periodo nel 2007.

### Tavola n.1: Trend delle importazioni iraniane



Fonte: [www.indexmundi.com](http://www.indexmundi.com)

Ad approfittare di quest'aumento del tasso d'importazione è stata soprattutto la Cina, che nel 2008 ha superato l'intera Unione Europea diventando il primo partner commerciale dell'Iran, con un interscambio pari a 36,5 miliardi di dollari.

La pesante presenza di prodotti cinesi nel mercato iraniano è giustificata in parte come conseguenza delle sanzioni approvate dalla comunità internazionale nei confronti dell'Iran. Molte aziende infatti, in particolare europee, hanno osservato una consistente diminuzione dei propri rapporti commerciali con il paese, e ritirandosi dal mercato iraniano hanno favorito l'ascesa delle imprese cinesi.

Lo scambio bilaterale tra Iran e Cina ha attestato un incremento del 55% durante i primi quattro mesi di quest'anno, rispetto allo stesso periodo nel 2010, e secondo le previsioni dei governi delle due nazioni dovrebbe raggiungere i 40 miliardi di dollari entro la fine di quest'anno.

A supporto di questa affermazione, oltre al fatto che l'Iran rappresenta il terzo maggiore fornitore di petrolio della Cina, vi sono i numerosi accordi firmati dalle imprese dei due paesi. Tra questi, gode di particolare notorietà il progetto concernente la costruzione del complesso petrochimico di Masjed-Soleyman (che diventerebbe il maggior sito a livello internazionale per produzione di fertilizzante urea e ammonio); l'investimento per la costruzione di questo complesso ammonta a 4 miliardi di dollari, che sarebbero finanziati per l'85% dalla controparte cinese.

Altri accordi bilaterali, per un valore complessivo di 4 miliardi di dollari, sono stati firmati a luglio di quest'anno, estendendo la cooperazione tra i due paesi ai settori minerario, energetico e industriale.

### Settori interessanti per le imprese italiane

L'Iran ha sempre rappresentato un mercato particolarmente interessante per le imprese europee, specialmente per le PMI italiane.

A seguito delle sanzioni adottate nei confronti dell'Iran, l'Italia ha visto calare la propria presenza all'interno del mercato iraniano. L'interscambio commerciale con l'Iran, nel corso degli ultimi anni, ha osservato un aumento delle importazioni cui non corrisponde un uguale aumento delle esportazioni da parte dell'Italia (fatta eccezione per il 2009, anno che ha segnato in particolar modo l'interscambio tra i due paesi). Persistono tuttavia alcuni settori di maggior interesse che offrono buone opportunità di business per le imprese italiane. (Tavola n.2)

### **Tavola n. 2 – Settori di particolare interesse per l'export italiano in Iran**

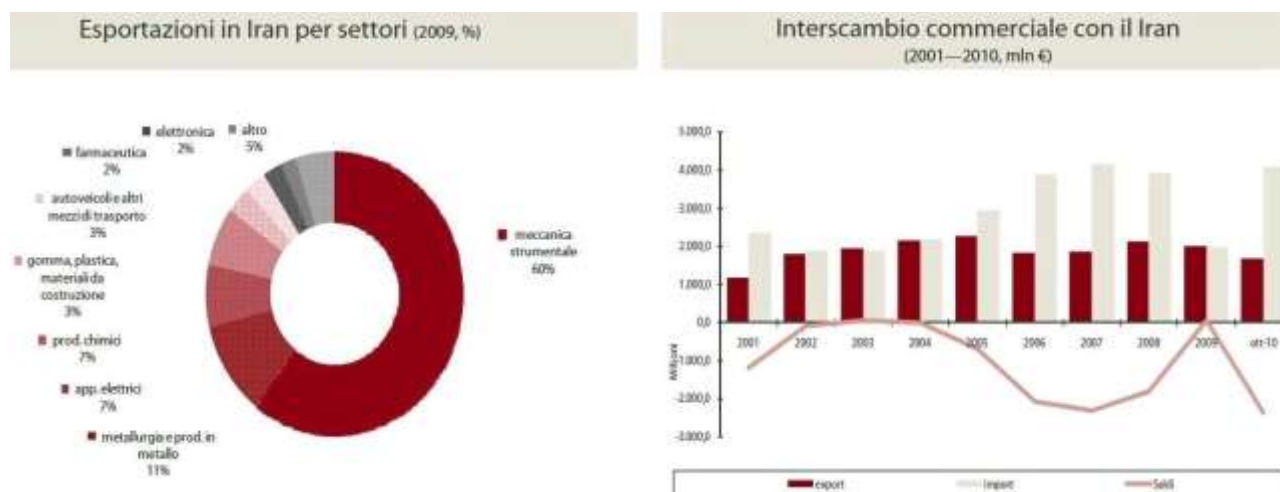
<p>il settore delle macchine e apparecchiature industriali</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– macchine per riempitura e confezionamento,</li> <li>– le macchine per la pulizia quali spazzatrici industriali e lavasciuga pavimenti</li> <li>– le macchine diamantatrici</li> </ul>
<p>il settore petrolchimico</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– PU system (poliuretani)</li> <li>– poliesteri saturi e insaturi</li> <li>– prodotti per il trattamento della fibra di vetro</li> </ul>
<p>il settore siderurgico</p>
<p>il settore e sistema moda che comprende prevalentemente :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– tessile</li> <li>– abbigliamento</li> <li>– pelletteria</li> <li>– calzaturiero</li> <li>– bigiotteria e accessori moda</li> <li>– gioielleria</li> </ul>
<p>il settore edilizia e costruzioni</p>
<p>il settore decorazione e arredamento d'interni (sia casa, sia ufficio):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– lampadari e illuminazione</li> <li>– mobili</li> <li>– articoli decorativi</li> </ul>
<p>il settore dei pavimenti in legno</p>
<p>il settore del lusso</p>
<p>il settore delle applicazioni mediche ed estetiche</p>
<p>il settore alimentare e gastronomia</p>
<p>il settore delle attrezzature sportive</p>
<p>il settore cartotecnico :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– carta per ufficio</li> <li>– carte da disegno</li> </ul>
<p>il settore del marmo e della lavorazione del marmo</p>
<p>il settore delle ceramiche</p>
<p>il settore plastica e vetro e metalli</p>
<p>il settore elettromeccanica</p>
<p>il settore calcestruzzo</p>

il settore metalmeccanico:

- costruzioni di caldaie a vapore
- macchine per la lavorazione del latte

il settore delle spedizioni e trasporti internazionali (servizi).

### Tavola n. 3: Esportazioni e interscambio commerciale Italia-Iran



#### Un diverso approccio culturale alle negoziazioni in Iran

Una buona conoscenza e comprensione della cultura locale è indispensabile per fare affari con gli iraniani: aiuta a minimizzare il rischio di incomprensioni ed eventuali disguidi negli affari, spesso dovuti alla cultura aziendale differente vigente nel paese. L'approccio al business e le tecniche di negoziazione che utilizzano gli iraniani riflettono difatti fortemente i loro tratti culturali.

Il modo di negoziazione degli iraniani è metodico e generalmente essi dimostrano un alto livello di preparazione sulla materia in questione. Il loro metodo comunicativo invece è influenzato molto dalla loro cultura definita ad "alto contesto" (la logica del discorso e lo stile argomentativo è circolare e ambiguo e si predilige per lo più la comunicazione non verbale).

Raggiungere un esito positivo negli affari con una controparte iraniana dipende innanzitutto dalla predisposizione a creare rapporti interpersonali; una volta stabiliti, si può quindi procedere alla presentazione della propria proposta contrattuale.

Normalmente, in Iran, le relazioni interpersonali costituiscono la base su cui poi sviluppare gli affari; è pertanto opportuno, al primo incontro con la controparte, dedicare del tempo a conoscersi.

Una volta stabilita la relazione d'interesse, si può quindi iniziare a parlare delle questioni di affari.

Altra caratteristica degna di nota nella cultura aziendale iraniana è la tendenza a prolungare la durata delle negoziazioni: tipicamente le decisioni vengono prese con molta calma e, al fine di evitare possibili disaccordi, non conviene esercitare pressione sulla controparte. La puntualità nelle riunioni è ampiamente apprezzata e viene considerata un segno di rispetto nei confronti della controparte iraniana; d'altro canto invece, se si fanno affari con funzionari governativi iraniani, bisogna essere pronti ad aspettare e dimostrarsi pazienti.

La burocrazia iraniana richiede inoltre molta pazienza, tuttavia, proprio in considerazione dell'importanza dei rapporti interpersonali, è possibile rivolgersi a conoscenze personali, con una certa influenza all'interno del sistema burocratico, al fine di velocizzare le procedure.

Un'ultima considerazione riguarda il fatto che, per gli iraniani, è molto importante l'antica e tradizionale cultura persiana; se apprezzata dagli stranieri, genera grande compiacimento.

## Il sistema di pagamento in Iran

Il sistema di pagamento in Iran si sviluppa principalmente attorno a tre strumenti: l'assegno, il bonifico bancario (Havaleh حواله) e la carta di credito/debito.

L'importanza dell'assegno bancario come strumento di corresponsione nelle transazioni in Iran, è determinata dal fatto che viene preferito al denaro contante sia dalla Banca Centrale della Repubblica Islamica, sia dal governo iraniano. In base alla normativa vigente per l'emissione degli assegni nel paese, vengono distinte quattro tipologie di assegni: ordinario, garantito, di viaggio (conosciuto in Iran come *Travel cheque*) e confermato.

In seguito alla riforma attuata dalla Banca Centrale iraniana, il sistema di pagamento e i regolamenti nel sistema bancario del paese hanno osservato un miglioramento consistente dei servizi offerti ai clienti, grazie all'adozione delle più recenti tecnologie ICT. L'introduzione delle carte di credito/debito risale ai primi anni '90, quando la Banca Commerciale Sepah emise la sua carta di debito, "aber bank", e in seguito i servizi di bancomat connessi a essa. Successivamente, la maggior parte delle banche iraniane ha iniziato ad offrire ai propri clienti i servizi di monetica, dedicandosi principalmente alle carte di debito e di bancomat (ATM).

Nel 2002 fu creato il sistema SHETAB (Interbank Information Transfer Network), che è attualmente l'unico sistema bancario elettronico in Iran. In seguito all'introduzione di questo sistema, tutte le banche hanno dovuto adoperarsi per conseguire gli standard presupposti ed essere in grado di connettersi adesso. Tutte le carte di credito/debito emesse sono state quindi abilitate al

sistema SHETAB. Il sistema elettronico si è rapidamente diffuso in tutto il paese e, nel marzo del 2009, il volume del commercio elettronico iraniano ha raggiunto i 10.000 miliardi di riyal (1 miliardo di dollari).

Di seguito vengono descritte le principali tipologie di carte elettroniche offerte da EN BANK (la prima banca privata in Iran):

*Debit Card*: carta di debito emessa su richiesta del cliente in possesso di un conto di risparmio e/o di un conto corrente presso la EN BANK.

Gli utilizzatori di questa carta possono eseguire prelievi tramite sportelli automatici, trasferire denaro tra conti bancari, pagare le bollette o fare acquisti in qualsiasi punto di vendita collegato al sistema bancario SHETAB.

*Credit Card*: la carta di credito EN BANK può essere utilizzata per l'acquisto di beni o servizi da effettuarsi tramite qualsiasi terminale EN BANK, oppure tramite un lettore della carta collegato al sistema bancario SHETAB.



*Gift Card*: Le carte regalo possono essere acquistate presso qualsiasi filiale della EN BANK, ordinate online oppure comperate presso centri di grande distribuzione e librerie.

*Internet Purchase Card*: carte prepagate EN BANK, progettate appositamente per effettuare acquisti online, purché supportati dal portale EN BANK o collegati al sistema bancario SHETAB.

## **Pagamenti internazionali**

La generale situazione di difficoltà nelle relazioni con il paese si riflette anche sui pagamenti internazionali.

Mentre fino a qualche anno fa i debitori iraniani facevano ampio ricorso ai crediti documentari con “usance draft”, cioè con pagamento dilazionato a 12, 18, 24 e perfino 36 mesi (che venivano scontate, non senza difficoltà, nel mercato del forfaiting), oggi non si vede alternativa al semplice credito documentario con regolamento a vista.

A ciò si aggiungono altre difficoltà:

- le banche iraniane non accettano di emettere crediti documentari confermati;
- le banche italiane non possono attivare la copertura Sace on-line sulle linee di credito relative a conferme di crediti documentari;
- non esiste per i debitori del paese la possibilità di emettere cambiali e tratte accettate;
- soluzioni alternative alla conferma del credito (come lo “star del credere” e la “silent confirmation”) non sono più percorribili, sia per l’esistenza di vincoli normativi a livello europeo sia per il blocco delle linee di credito da parte di praticamente tutte le banche internazionali (salvo qualche isolata banca araba).

E’ comunque indispensabile ottenere, per regolamenti a breve termine, crediti documentari aperti dalle maggiori banche del paese, mentre è decisamente sconsigliabile accettare dilazioni di pagamento nel medio termine.

Ricordiamo infine che i pagamenti da e verso l’Iran sono soggette ad un sistema di autorizzazioni e limitazioni molto complesso, come ampiamente spiegato nell’articolo su *FIRST online* del 29.08.2011 “Iran: le restrizioni all’import/export”, link: <http://www.firstonline.info/a/2011/08/29/iran-le-restrizioni-allimport-export/4c30becf-8912-46f0-9829-88ad4ad7c60c>

## **Tavola n. 4: Condizioni Sace di assicurabilità**

<b>Categoria OCSE:</b>	<b>6/7</b>
<i>Rischio sovrano:</i>	caso per caso
<i>Rischio bancario*:</i>	caso per caso
<i>Rischio privato:</i>	caso per caso
<i>Note</i>	<i>limiti sanzioni UN e UE (cfr. dettaglio a pag. 4)*</i>

Fonte: Sace

## **Tavola n. 5: Convenzioni Internazionali e Accordi bilaterali con l'Italia attualmente in vigore**

- Convenzione di New York
- Accordo Italia-Iran su promozione e protezione degli investimenti con l'Italia
- Accordo Italia-Iran per i trasporti internazionali su strada
- Accordo Italia-Iran di cooperazione scientifica
- Accordo per il riscadenzamento del debito (firmato da Sace, Mediocredito e la Banca Centrale iraniana nel 1994)
- Accordo per il riscadenzamento delle quote di scoperto assicurativo di crediti assicurati "Credit Extension Agreement"

### **Fonti:**

UN Resolution 1696: <http://www.un.org/News/Press/docs/2006/sc8792.doc.htm>

UN Resolution 1737: <http://www.un.org/News/Press/docs/2006/sc8928.doc.htm>

UN Resolution 1747: <http://www.un.org/News/Press/docs/2008/sc9268.doc.htm>

UN Resolution 1803: <http://www.un.org/News/Press/docs/2008/sc9268.doc.htm>

UN Resolution 1929: <http://www.un.org/News/Press/docs/2010/sc9948.doc.htm>

Regolamento UE n.961/2010

Regolamento UE n.503/2011

[www.arabianbusiness.com](http://www.arabianbusiness.com)

[www.bbc.co.uk/news](http://www.bbc.co.uk/news)

[www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)

[www.mehrnews.com/en](http://www.mehrnews.com/en)

[www.mincomes.it](http://www.mincomes.it)

[www.qfinance.com](http://www.qfinance.com)

[www.reuters.comwww.sana.sy/eng/25/index.htm](http://www.reuters.comwww.sana.sy/eng/25/index.htm)

[www.sace.it](http://www.sace.it)

[www.tehrantimes.com](http://www.tehrantimes.com)

<http://english.aljazeera.net>