



€ 2,50 Settembre 2016

MF INTERNATIONAL

Prima edizione

ITALIA. IRAN

COME INVESTIRE OGGI NEL MERCATO DI DOMANI

- **POWER 100**
I contatti giusti
per fare affari
con i privati e le
aziende pubbliche
- **L'AMBASCIATORE**
Perché l'Italia
ha un vantaggio
strategico
- **TEHERAN**
Guida inside
a una capitale
dello shopping

- **GRANDI LAVORI**
Chi ha già aperto
il cantiere
- **FOOD, FASHION & FURNITURE**
Tutte le opportunità
per il Made in Italy
- **NUOVE FRONTIERE**
Nell'e-commerce
è già quasi boom

La Azadi Tower, o Torre della Libertà, uno dei monumenti simbolo della capitale iraniana che segna l'ingresso occidentale alla città. Costruita nel 1971 dallo Shah, per celebrare i 2500 anni dell'impero persiano, inizialmente è stata intitolata al Re e ribattezzata dopo la rivoluzione del 1979



[illegible]

COVER STORY

- 6 Power 100**
 I nomi dei personaggi iraniani e italiani che contano nel business e nelle relazioni bilaterali per fare affari

GEOPOLITICA

- 16 Ecco il braccio di ferro nell'Iran del dopo-sanzioni**
 L'incognita è se moderati e riformisti, guidati dal presidente Rohani, riusciranno a portare avanti il piano di apertura all'Occidente prevalendo sui pasdaran
di Martina Mazzotti

TESTIMONIAL

- 20 Mauro Conciatori**
Il fattore distintivo
di Pier Paolo Albricci

- 22 Ali Reza Arabnia**
Tra opportunità e rischi
di Samina Abedini

- 23 Marco Airoidi**
È il momento di correre
di Mariangela Pira

- 24 Alireza Tehrani**
Perché l'alleanza è strategica
di Samina Abedini

- 26 Federico Sutti**
È il contratto che tutela
di Pier Paolo Albricci

- 27 Luca Miraglia**
Quando la mossa è vincente
di Pier Paolo Albricci

MADE BY ITALY

- 28 Dall'industria alla finanza, ecco chi punta su Teheran**
 Imprenditori e professionisti che, nonostante le sanzioni, hanno deciso di spingere l'acceleratore nei rapporti con il mercato

OUTLOOK

- 32 Economia in crescita, sostenuta dal petrolio**
 Grazie a un'inflazione sotto il 10% e alla forte ripresa dell'export di materie prime, ci sono le premesse per uno sviluppo stabile
di Marcello Conti

- 34 Oil&Gas**
In sei mesi è triplicato l'export
di Paolo Sorbello

DOSSIER/GRANDI LAVORI

- 37 I numeri dello sviluppo**



- 38 Cantiere Italia, ecco chi è già partito bene**
 Dalle linee ad alta velocità agli ospedali, dalle centrali elettriche agli impianti eolici: la posta in palio è ultramiliardaria
di Francesco Colamartino



- 42 C'è il cappio della finanza al collo dell'energia**
di Mariangela Pira

- 44 I medici ci sono, ora arrivano gli ospedali**
di Franco Canevesio

- 46 Rame, ferro e minerali rari, il tesoro è in miniera**
di Pier Paolo Albricci

- 48 I progetti in dettaglio e le priorità tra gli ospedali**

BUSINESS

- 52 Agrifood**
 Tra dazi e burocrazia si fa largo la dieta italiana
di Franco Canevesio



- 56 Shipping&Logistica**
 Rotta per Bandar Abbas
di Nicola Capuzzo



- 58 Arredo&Design**
 Hotel, attici e uffici, così si impone l'Italian style
di Martina Mazzotti

- 64 Fashion&Cosmetica**
 Chi accelera sul Caspio
di Milena Bello



- 68 Sanità**
 È l'high tech la chiave giusta per entrare in salute
di Franco Canevesio

GUIDA

- 71 Come arrivare**
 Istruzioni di volo
di Francesco Besozzi



- 72 Teheran**
 Capitale d'altopiano
di Samina Abedini

- 78 Vademecun**
 Le regole per fare un buon business a cura di Sace



Mauro Conciatori

Sulla via di Teheran

di Ettore Mazzotti

Il dato più eclatante è l'aumento dei passaggi aerei Italia-Iran nel primo semestre di quest'anno che segna un +44%. Nessuna rotta ha registrato negli ultimi anni un simile incremento, tendenza che accomuna tutte le capitali europee, anche se in percentuali inferiori. Dal 16 gennaio scorso, l'inception day che ha segnato l'entrata in vigore degli accordi internazionali sull'Iran e la sospensione delle sanzioni, il pellegrinaggio di manager e imprenditori europei a Teheran, incominciato all'indomani dello storico accordo del luglio 2015, è diventato un flusso ininterrotto che ha intasato voli, aeroporti, alberghi. È il segnale della definitiva apertura dell'Iran ai rapporti con il mondo occidentale e al mercato internazionale? Le involuzioni della storia politica del paese negli ultimi decenni dalla fine del regno dei Palavi alla rivoluzione komeinista, alle speranze accese, e poi frustrate, dal riformismo di Khatami alla fine degli anni 90, consigliano cautela nei giudizi e, soprattutto, lungimiranza nelle decisioni. L'Iran è un affare complesso e non solo perché ha alle spalle oltre 2.500 anni di storia. Basta dare un'occhiata alla carta geografica per immaginare il coacervo di interessi e rapporti che agitano il Paese, al centro del continente euroasiatico, quindi cerniera tra gli spazi infiniti dei paesi stan, Turkmenistan, Afghanistan, Pakistan, e il Medio Oriente occidentalizzato della Turchia e del suo storico competitor religioso, l'Arabia Saudita. Eppure guerre e proclami religiosi non hanno scoraggiato nessuno a prendere la via di Teheran. Per un buon motivo: che nella capitale e nel resto dell'Iran l'eco dell'incendio che infiamma il Medio Oriente giunge molto attutito e la vita scorre ordinatamente, con regolarità, come testimonia chi vive nel paese da decenni. Ma non basta questa circostanza, pur importante, a spiegare l'interesse che il dopo sanzioni ha suscitato nelle imprese occidentali. Nell'aria si è respirato qualcosa di diverso e nuovo, generato dalla convergenza di

situazioni e interessi diversi, sul fronte internazionale e quello interno. La sospensione delle sanzioni ha coinciso con il varo da parte del governo del moderato Rohani di un colossale piano di sviluppo quinquennale, che mira a recuperare una capacità produttiva del sistema a tutti i livelli, anche a quelli delle piccole e medie imprese, in un'ottica di partnership con aziende e investitori iraniani e internazionali, che sia incentivante per loro e nello stesso tempo assicuri risorse finanziarie allo sviluppo. L'immensa ricchezza di materie prima, a partire da petrolio e gas, senza dimenticare ferro, oro

persone in gran parte giovani sotto i 30 anni, è il fulcro di un mercato di almeno 350 milioni di consumatori nei paesi vicini, facilmente aggredibili con prodotti di buona qualità e bassi costi di produzione. Non ultime, sul fronte dei dati macroeconomici, arrivano buone notizie dalla lotta all'inflazione, ridotta a una cifra, che soprattutto negli ultimi 15 anni ha segnato la vita del paese con la costante perdita di valore della moneta e la falciatura dei redditi medi, quindi colpendo il nucleo duro dei consumi.

È sulla base di queste considerazioni che gran parte degli analisti economici si spingono a profetizzare, nel prossimo decennio, un Iran grande potenza economica del Medio Oriente, qualche lunghezza avanti la Turchia e l'Arabia Saudita. Se così fosse, l'opportunità di entrare oggi in quel mercato a fianco di operatori locali è una di quelle che passano una sola volta, in particolare per gli italiani che in virtù della storia delle relazioni tra i due paesi godono di un pregiudizio positivo da parte delle autorità e di una simpatia naturale nella popolazione. «Per secoli, se non millenni, la Penisola italiana e l'Altopiano iranico hanno funzionato come due hub capaci di mettere in comunicazione ampie porzioni del pianeta, lungo la via della Seta di cui l'Iran è stato un nodo centrale e l'Italia approdo. Questa comprensione interculturale funziona ancora ai nostri giorni,» ha risposto Mauro Conciatori, ambasciatore a Teheran, per spiegare l'affinità quasi antropologica tra i due paesi, che negli anni 50 del secolo scorso ha avuto i punti più alti con l'Eni di Mattei e le campagne archeologiche per restaurare Persepoli. Basta oggi per vincere l'agguerrita concorrenza dei nostri partner europei, francesi e soprattutto tedeschi, nell'assicurare un posto di rilievo alla tavola del nuovo Iran? Molte grandi aziende hanno raccolto la sfida, con mosse abili e anticipatrici, e molte altre ci stanno ragionando, come si documenta in questa edizione. Buona lettura.

IN EDICOLA



DAL 26 SETTEMBRE

PROSSIMO



DICEMBRE 2016

e minerali rari, è la leva disponibile per innescare il meccanismo virtuoso, anche con il petrolio intorno a 50 dollari, visto che i costi di produzione sono molto contenuti. Alla disponibilità di materie prime, si somma quella di una manodopera giovane e preparata anche a ricoprire incarichi di responsabilità e con un'etica del lavoro difficile da trovare nelle aree limitrofe. Dal lato della domanda, un bacino nazionale di 80 milioni di

MF MILANO FINANZA

I FATTI SEPARATI DALLE OPINIONI

e-mail: mf-milanofinanza@class.it

Direttore ed editore: Paolo Panerai (+39 02 58219209)

Direttore ed editore associato: Gabriele Capolino (+39 02 58219227)

Direttore: Pierluigi Magnaschi (+39 02 58219263)

Condirettore: Andrea Cabrini (coordinamento media digitali),

Vicedirettori: Filippo Buraschi (vicario, 02-58219205), Antonio Satta (06-69760847)

MF INTERNATIONAL

A cura di: Ettore Mazzotti (+39 02 58219885)

Hanno collaborato: Samina Abedini, Pier Paolo Albricci, Milena Bello, Francesco Bisozzi, Franco Canevesio, Francesco Colamartino, Nicola Capuzzo, Marcello Conti, Martina Mazzotti, Mariangela Pira, Paolo Sorbello

Art director: Enrico Redaelli - **Grafica e impaginazione:** Alessandro Villa

Segreteria: Rosalba Pagano e Federica Troia

Milano Finanza Editori spa

Milano Finanza Editori spa - 20122 Milano, via Marco Burigozzo 5, tel. (02) 582191 (sel. passante), telefax (02) 58317518-58317559. 00187 Roma, via Santa Maria in Via 12, tel. (06) 6976081 r.a., telefax (06) 69920373-69920374 - **Copie arretrate:** comporre il

numero verde 800-822195. Risponderà la segreteria arretrati. Indicare cognome, nome, indirizzo, numero telefonico, pubblicazione arretrata desiderata e relativa data di uscita. Ai non abbonati è richiesto l'invio anticipato del doppio del prezzo di copertina a Milano Finanza Editori, preferibilmente mediante francobolli, o a mezzo assegno. La richiesta sarà evasa entro 30 giorni

TARIFFE ABBONAMENTI

Milano Finanza Italia € 160,00 annuale, estero € 266,00 annuale; **MF Italia** € 230,00 annuale, estero € 770,00 annuale; **MF+Milano Finanza Italia** € 354,00 annuale, estero € 900,00 annuale. *Abbonamento estero via aerea.*

Stampa: G. Canale & C. S.p.A. - Borgaro Torinese. **Distribuzione Italia:** Erinne srl, 20122, Via Marco Burigozzo 5 - Milano.

Concessionaria esclusiva per la pubblicità: Class Pubblicità, Via Burigozzo 8, 20122 Milano. Tel. 02-58219522/500.

Presidente: Angelo Sajevo. **Vicepresidente:** Gianalberto Zapparoni. **Vicedirettore generale stampa e web Business & luxury:** Stefano Maggini. **Vicedirettore generale tv indoor & moving tv consumer:** Giovanni Russo. **Vicedirettore generale news business iniziative & eventi speciali:** Francesco Rossi. Per informazioni commerciali: mprestileo@class.it. **Sales manager (MF International):** Mauro Aurelio

Tariffe pubblicitarie a modulo: Commerciali € 520,00; Finanziari: € 340,00; Legali: € 220,00; Domanda e offerta di personale € 520,00; Aziende informano € 520,00. Supplementi per posizioni di rigore: +25%; per pubblicità a colori: +40%. Tutti i prezzi si intendono Iva esclusa.

Reg. al Trib. di Milano n. 266 del 14-4-89 - Direttore responsabile: Paolo Panerai

Classeditori

SERVIZIO ABBONAMENTI
CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-822195

CHIAMATA GRATUITA
FAX VERDE
800-822196

AI LETTORI

Tutte le informazioni contenute in queste pagine si basano su fonti che MF/Milano Finanza ritiene attendibili. Le asserzioni espresse nei vari articoli dei collaboratori rispecchiano esclusivamente l'opinione degli autori. Nonostante l'estrema cura nel trattare la materia, MF/Milano Finanza non si assume responsabilità per quanto riguarda conseguenze derivanti da eventuali inesattezze o imprecisioni dei dati e delle quotazioni. In particolare, l'investimento in prodotti derivati (opzioni, futures, premi, warrant) offre la possibilità di ottenere elevatissime performance ma anche correndo un rischio molto elevato. Nel caso più negativo, si può verificare anche la perdita totale del capitale investito. In un normale portafoglio, la quota da destinare a prodotti di questo tipo dovrebbe essere limitata.



DHL EXPRESS: DA 40 ANNI PIONIERI IN IRAN.

DHL Express è l'unico corriere espresso a trasportare documenti e merci in Iran.

I nostri specialisti internazionali sono in grado di supportare qualsiasi azienda o privato che desideri spedire in Iran grazie alla precisa conoscenza delle regole doganali del territorio e all'esperienza maturata in oltre 40 anni di attività nel Paese.

I 2 importanti Gateway di Teheran e di Kish Island e i 22 tra Logistic Center e Service Center garantiscono al nostro network la capillarità necessaria per rendere le spedizioni sempre rapide ed affidabili.

**Contatta subito il Servizio Clienti al numero 199 199 345
per far partire il tuo business per l'Iran.**

www.dhl.it/express



* Per chiamate da rete fissa, il costo massimo è di 14,47 centesimi di euro al minuto. Per chiamate da rete mobile, il costo massimo è di 18,80 centesimi di euro al minuto con uno scatto alla risposta di 15,75 centesimi di euro.

I nomi che contano per



1 SEYED AGHAEI
Presidente, RAI



2 PARVIZ AGHILI
Ceo, Middle East bank



3 NASER AKHOONDI
Ceo, Saipa group



4 FARDIN ALIZAD
Presidente, Alizad Group



5 ALI AMIRI
Ceo, Maadiran



6 MOHAMMAD REZA ANSARI
Presidente, Kayson Inc.



7 ALI ANSARI
Presidente, TAT Group



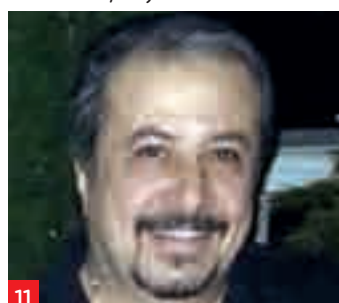
8 ALI SHAMS ARDEKANI
Fondatore e presidente, Narkangan Gas



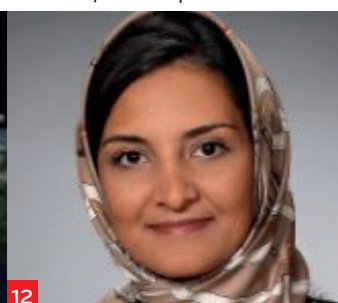
9 NADER ATAEE
Presidente, JahanPars Group



10 MOHAMMAD BOOTORABI
Presidente, Tehran Bouran



11 FARZAD DALIRI
Architetto, FD Architects studio



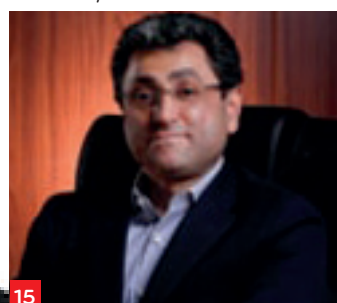
12 NAZANIN DANESHVAR
Ceo, Takhfifan.com



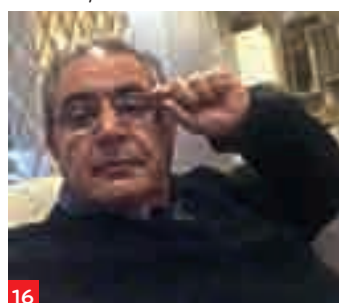
13 AMIN DAVAIE
Direttore, Tehran Fashion Week



14 REZA FATEH
Managing director, Pars Online



15 MEHDI FAZLI
Ceo, Golrang industrial Group



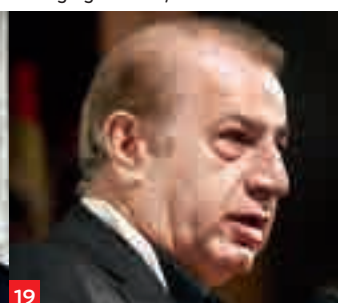
16 MOHAMMAD REZA GERAMI
Ceo, GBG Group e Golestan



17 FEREDOUN GHASEMZADEH
Fondatore e ceo, Afr@net



18 MAJID GHASSEMI
Ceo e vice presidente, Bank Pasargrad



19 KOUROSH GOHARBIN
Presidente e proprietario, K. Goharbin



20 HATEF HAERI
Fondatore e ceo, Iran General Contractor



21 MOHAMMAD REZA HOSSEINZADEH
Presidente e Ceo, Melli Bank



22 MEHDI KARBASIAN
Presidente, IMIDRO



23 ALI KARDOR
Ceo, NIOC



24 MOOSA KHAJOOI
Ceo, HamrahVAS



25 MASOUD KHANSARI
Presidente, Tehran Chamber

fare affari a Teheran...



26
MOHAMMAD KHAZAEI
Presidente, Invest in Iran



27
HOSSEI MIRZAEI
Stilista, Mirami



28
MANSOUR MOAZAMI
Presidente, IDRO



29
HAMID & SAEED MOHAMMADI
Fondatori e ceo, Digikala



30
FERIAL MOSTOFI
Presidente, KDD Group



31
JAHANBAKHSH MOZAFFARI
Ambasciatore Iraniano in Italia



32
FARBOD NASSERABADI
Fondatore e ceo, MCG



33
MOHAMMAD REZA NOORY
Presidente, Mapna Group



34
FARHAD PARVAREH
Presidente e Ceo, Iran Air



35
PIROUZAN PARVINE
Avvocato, Dentons



36
KOUROSH PARVIZIAN
Presidente, Parsian Bank



37
SAEED RAHMANI
Fondatore e ceo, Sarava



38
SAEED ROGHANI
Ceo, Almas International Group



39
HOSSEIN SABET
Presidente, Sabet International Trading



40
MOHAMMAD SAEIDI
Presidente e ceo, Iran Shipping Line



41
VAHID SADOUGHI
Ceo, Mobile Telecommunication Comp



42
NEJAD SALIM
Persian Gulf Petrochemical



43
VALIOLLAH SEIF
Governatore, Banca Centrale dell'Iran



44
BAHRAM SOBHANI
Presidente e ceo, Mobarakeh Steel



45
GHOLAM ALI SOLEIMANI
Fondatore e ceo, Solico food industries



46
ALIREZA TEHRANI
Fondatore e ceo, Primestone



47
HASSAN-MONTAZER TORBATI
Ceo, National Iranian Gas Company



48
ARASH VAFADARI
Fondatore e ceo, Mana Payam



49
HASHEM YEKEHZARE
Ceo, Iran Khodro Industrial Group



50
VALI ZARRABIEH
Fondatore e ceo, Saman Bank

COVER STORY

Power 100

1 SEYED AGHAEI Presidente, RAI (ferrovie iraniane)

Viceministro per le strade e lo sviluppo urbano, Aghaei è il manager che nei frequenti incontri con Renato Mazzoncini, ceo di Ferrovie italiane, ha messo a punto i dettagli dell'accordo che porterà il gruppo italiano a essere il principale main contractor per lo sviluppo tecnologico e organizzativo della RAI, all'interno di un contratto quadro del valore di 5 miliardi di euro.

2 PARVIZ AGHILI Ceo, Middle East bank

Phd in Finanza dell'Università del Wisconsin, è stato uno dei grandi promotori delle banche private in Iran. La Middle East, che ha fondato nel 2012, è una delle più innovative istituzioni iraniane, partecipata da numerosi piccoli e medi imprenditori. Nel 2013 ha anche fondato la banca d'investimenti Kardan, di cui è presidente, che ha costituito il Global energy fund per attirare investitori stranieri. In aprile, Kardan è stata tra i partecipanti alla linea di credito all'Iran da 5 miliardi di euro organizzata da Cdp e Sace.

3 NASER AKHOONDI Ceo, Saipa Group

Dall'anno scorso è alla guida del secondo produttore di auto in Iran, con una quota di mercato superiore al 36%, controllata da Idro, l'IRI iraniana. Storicamente alleata con i marchi francesi, Citroën e Renault, ha da anni rotto i rapporti con loro, sviluppando modelli propri. Ora sono in corso tentativi di riavvicinamento.

4 FARDIN ALIZAD Chairman, Alizad Group

Classe 1963, studi in Francia e laurea in Economia aziendale a Boston, è uno dei principali imprenditori nel settore privato, con attività nell'alimentare, in cui tra l'altro rappresenta Nestlé e Red Bull, nel dolciario (marchio Shiva), nei trasporti e nel farmaceutico. Il suo gruppo fattura circa 200 milioni di euro con 3 mila dipendenti.

5 AMIR-ALI AMIRI Ceo, Maadiran

È uno dei più noti rappresentanti della comunità imprenditoriale, laureato in Economia alla Columbia University nel 1990, vive a Londra ma torna di frequente in Iran. Dirige un gruppo fondato nel 1963, leader nell'elettronica di consumo e nelle attrezzature per ufficio, tra cui i registratori di cassa Olivetti, e diversificato nella consumer finance, asset management e venture capital (Simorgh Ventures). La sua famiglia è stata tra i referenti di grandi multinazionali, tra cui Nestlé, LG, Sharp e Renault.

6 MOHAMMAD REZA ANSARI Presidente, Kayson Inc.

Laureato in Ingegneria all'Università di Teheran, guida il maggior general contractor iraniano. Fondata nel 1975, dal 2010 è organizzata in holding con cinque divisioni che si occupano di oil&gas, industria, costruzioni, ferrovie e sistemi di trasporto, acquedotti e ingegneria civile. Ansari è anche presidente di Icca, International consultants and contractors association of Iran, creata per facilitare le attività di sviluppo internazionale dei 260 membri.

7 ALI ANSARI Presidente, Tat Group

The bank baron, anche per via del palazzo in cui vive a Teheran, del valore di oltre 50 milioni di euro, non è solo presidente di Tat Bank (oggi Ayandeh Bank), fondata nel 2009, 14 filiali a Teheran e altre 50 sparse per il Paese. La holding controlla attività nell'industria, energia, edilizia, tra cui la Imcc, Iran mall commercial, con cui sta realizzando l'Iran mall di Teheran, il più grande shopping center del Paese con una superficie di 1,7 milioni di metri quadri e due hotel 5 stelle all'interno.

8 ALI SHAMS ARDEKANI Fondatore e presidente, Narkangan Gas

Laureato in legge, è fondatore e presidente del gruppo che sta sviluppando l'innovativa tecnologia GtL, gas to liquid, cioè processi che convertono il gas naturale in idrocarburi nel primo impianto del genere in Iran, a 65 chilometri da Shiraz. Cugino dell'ex presidente Khatami, in passato ha ricoperto ruoli di consulente per il ministero del Petrolio e per quello dell'Industria, segretario generale della Camera di Commercio dell'Iran.

9 NADER ATAIE Presidente, JahanPars group

General contractor privato è molto attivo in Iran nel settore delle

costruzioni (real estate, porti, ferrovie), dell'oil&gas, energia e trattamento acque. Considerata una delle società che stanno beneficiando maggiormente della revoca delle sanzioni economiche, in aprile Ataie ha firmato un accordo quadro generale con Belleli italian consortium, con cui aveva rapporti prima delle sanzioni, per la realizzazione di infrastrutture, in particolare acquedotti.

10 MOHAMMAD BOOTORABI Proprietario e presidente, Teheran Bouran

Ha fondato l'azienda nel 1989 per importare e distribuire «le migliori marche che ogni giorno migliorano la vita delle famiglie iraniane». Attualmente è fra i maggiori distributori di brand occidentali, fra cui Oral B, Duracell, Braun, Miele, Scholl, Philips, Procter & Gamble, Kenwood.

11 FARZAD DALIRI Architetto, FD Architects

Classe 1954, laureato in Iran dove ha fondato lo studio nei primi anni 80 a Teheran, è considerato una delle archistar, il più popolare soprattutto per quanto riguarda progetti di edifici di lusso. Ha lavorato molto anche a Dubai, in Kazakhstan, Tajikistan e Turkmenistan. Col suo team fa parte di Bam engineering development, una grande società di costruzioni.

12 NAZANIN DANESHVAR Founder e ceo, Takhfifan.com

La prima techpreneurs iraniana, 32 anni, ha studiato ingegneria all'Università Kabir di Teheran e lavorato nel settore dell'e-commerce nel Regno Unito e Germania. A 26 anni è tornata a Teheran per lanciare la versione iraniana di Groupon, il cui nome significa sconto. Con più di un milione di sottoscrittori si è affermata come uno dei migliori siti di e-commerce. Daneshvar ha recentemente lanciato anche la prima piattaforma di ricerca e recensioni, Tarinan.com.

13 AMIN DAVAIE Director, Teheran Fashion Week

Classe 1986, ha iniziato la carriera da fotografo nel 2006 e dal 2009 lavora nel campo delle installazioni video e installazioni interattive, oltre a occuparsi di gestione di progetti ed eventi. Nel 2014 ha lanciato Teheran fashion week, ispirata alla Settimana della moda di Milano, per consentire ai designer iraniani di connettersi con sponsor, media e centri di formazione.

14 REZA FATEH Direttore generale, Pars Online

Laureato in ingegneria alla Northeastern University di Boston, si è occupato dapprima dell'azienda di famiglia, la Kandovan Construction, per poi raggiungere il fratello Abdollah, fondatore di Pars Online, uno dei primi Internet service provider, di cui è diventato Gm, sviluppando l'attività in 30 città fornendo adsl, servizi a banda larga, satellitari e soluzioni di rete. Pars è titolare della licenza per costruire una propria infrastruttura in fibra.

15 MEHDI FAZLI Ceo, Golrang industrial group

Con 11 mila dipendenti, che prevede di decuplicare entro il 2025, oltre 100 aziende controllate, e vendite retail di oltre 1 miliardo di euro l'anno, Golrang industrial è una delle più grandi società iraniane di beni di consumo, fondata nel 1972 dal padre di Mehdi, Mohammad Karim, classe 1932, attuale presidente del gruppo. Le attività di vendita spaziano dai prodotti per la pulizia, la cura personale, al food&bev, all'elettronica, farmaci e prodotti tratti dalla cellulosa.

16 MOHAMMAD REZA GERAMI Direttore, GBG group e Golestan

Laureato nel 1976 in Economia e commercio alla Mississippi State university, gestisce, assieme ai tre fratelli, il gruppo familiare attivo nell'import-export di auto, beni di consumo, prodotti di magazzino e logistica. It. GBG occupa oltre mille persone e vanta partner multinazionali come Komatsu, Hyundai, Kia Motors e Twinings. Mohammad Reza si occupa in particolare di Golestan, uno dei giganti del food. In Iran il tè è Golestan e viceversa.

17 FEREDOUN GHASEMZADEH Fondatore e ceo, Afr@net

Intellettuale-imprenditore, laureato in Ingegneria industriale alla Sharif University di Teheran, è docente alla Scuola di management dell'ateneo. Considerato uno dei consulenti di punta del Presidente Rohani, ha

fondato, nel 1998, Afr@net, il più grande internet service provider e società di e-commerce dell'Iran. Con 150 dipendenti e 10 milioni di dollari di ricavi, è diventata, nel 2011 la prima public company It.

18 MAJID GHASSEMI Ceo e vicepresidente, Bank Pasargad

Fondata nel 2005, dopo le privatizzazioni avviate dal governo, quotata alla borsa di Teheran, è la più importante banca privata con oltre 2 miliardi di euro di ricavi e 4 mila dipendenti. Ghassemi ha iniziato la carriera presso la Banca Centrale (Bci), poi ha diretto Bank Melli, per poi tornare alla Bci come Governatore fino al 1989. Pasargad è una delle tre banche private tramite cui Cdp e Sace opereranno sulla linea di credito da 5 miliardi.

19 KOUROSH GOHARBIN Presidente e proprietario, K. Goharbin Gallery

Bisnipote del fondatore suo omonimo, è il più famoso gioielliere e orafo iraniano, noto in tutto il Medio Oriente. Ha imparato la tradizionale arte orafa lavorando con il padre fin da bambino. Oggi serve una clientela di migliaia di vip in tutto il mondo, seguiti dalla moglie e dai tre figli responsabili del marketing, delle vendite e del design. Goharbin è a capo del consorzio Tehran jewelry, che promuove soprattutto l'esportazione.

20 HATEF HAERI Fondatore e ceo, IGC

Haeri, 51 anni, che guida un gruppo di società con base in Europa e Medio Oriente che forniscono consulenza, vendita di attrezzature e produzione principalmente al settore petrolifero e del gas. Negli ultimi vent'anni Haeri ha svolto attività di consulenza economica nel settore energetico collaborando con diversi governi europei.

21 MOHAMMAD REZA HOSSEINZADEH Presidente e ceo, Melli Bank

Guida la prima banca iraniana controllata dalla mano pubblica da giugno scorso. In maggio, la filiale di Amburgo del gruppo ha riavuto la licenza di piena operatività in tutte le attività bancarie in Germania, ma non ancora quella delle autorità inglesi che controllano la filiale di Londra, mentre è pienamente operativa a Mosca.

22 MEHDI KARBASIAN Presidente, Imidro

Mba all'Oklahoma City University e un dottorato dell'Università di Paisley, in Scozia, è uno degli uomini chiave del nuovo Iran, alla guida di una delle più grandi conglomerate attiva nell'industria pesante, miniere, produzione di ferro, alluminio e rame. Con oltre 50 mila occupati, ha come obiettivo prioritario di valorizzare e rivitalizzare le riserve di minerali del Paese, coinvolgendo nell'enorme piano di investimenti previsto, 400 miliardi di dollari nei prossimi sei anni, investitori esteri.

23 ALI KARDOR Ceo, NIOC

Già direttore investimenti e finanza del colosso pubblico che controlla la produzione di petrolio, è diventato ceo in giugno, con la mission di spingere al massimo produzione ed esportazione. Infatti il 3 agosto è stato approvato da NIOC un nuovo modello di contratto più favorevole agli investitori esteri da cui il governo e la NIOC si aspettano investimenti per 50 miliardi di dollari nei prossimi due anni.

24 MOOSA KHAJOOYI Ceo, HamrahVAS

Con oltre 17 milioni di abbonati e il 15% di quota di mercato, in poco meno di dieci anni l'azienda fondata da Khajooyi è riuscita a conquistare la seconda posizione nelle tlc iraniane alle spalle del colosso Mci. Hamrah opera soprattutto come fornitore di servizi mobili a valore aggiunto (M-VASP) ed è uno dei quattro principali aggregatori di prodotti e servizi. Khajooyi, è anche un pioniere nelle nanotecnologie: ha fondato Hamgara, che propone soluzioni innovative gas e bio-sensing.

25 MASOUD KHANSARI Presidente, Teheran Chamber of commerce

Nella doppia veste di presidente della Camera di Teheran e vicepresidente di Iran international chamber ha proposto negli incontri di Teheran con il ministro dell'Agricoltura, Maurizio Martina, una partnership Italia-Iran per intensificare i rapporti tra le due nazioni, soprattutto sull'export alimentare.

26 MOHAMMAD KHAZAEI

Presidente, Invest in Iran (Oietai)

L'Organization for investment, economic and technical assistance of Iran rappresenta l'autorità centrale nella promozione degli investimenti, fornendo protezione giuridica e sicurezza agli investimenti stranieri, facilitando il flusso di capitali nel Paese. Khazaei, che è anche viceministro per gli Investimenti e gli affari internazionali, ha allacciato rapporti con Invitalia, per promuovere i rispettivi Paesi.

27 HOSSEI MIRZAEI

Stilista, Mirami

Classe 1951, figlio di uno degli imprenditori più conosciuti di Teheran, ha aperto la sua prima boutique a 17 anni. Nel 1975 è stato a Stoccolma per studiare moda al St. Goran Gymnasium e nel 1984 si è trasferito a Parigi dove si è imposto tra i cinque top designer. Oggi la boutique di Parigi è gestita dal figlio Mishka, quella di Los Angeles dalla figlia e ha aperto anche a Stoccolma. «Teheran diventerà la capitale della moda in Medio Oriente. Gli iraniani, soprattutto le donne, sono molto eleganti e badano al loro look», ha previsto il padre della moda iraniana.

28 MANSOUR MOAZAMI

Presidente, IDRO

Idro, l'IRI iraniana, è una conglomerata con attività preminenti in tre settori: automotive, dove controlla di due maggiori produttori di auto, Saipa e Khodro, quindi circa l'80% della produzione, la cantieristica e i nuovi progetti industriali. La sua mission è anche quella di privatizzare le industrie della filiera e, in questa direzione, ha all'attivo oltre 100 vendite di imprese al settore privato o semi-pubblico. Nell'automotive sta riallacciando i contatti con i maggiori produttori mondiali.

29 HAMID & SAEED MOHAMMADI

Fondatori e ceo, Digikala

Nel 2007 i due gemelli, oggi trentasettenni, sono partiti con un'idea ispirata ad Amazon, in un piccolo ufficio in affitto con sette persone, 20 mila euro e l'offerta di cellulari e fotocamere digitali. Digikala è oggi il sesto sito più visitato in Iran e il più grande nel suo genere in Medio Oriente con 750 mila visitatori al giorno e più di 2,3 milioni di abbonati, quasi il 90% del commercio elettronico iraniano passa da Digikala. Gestisce più di 10 mila ordini al giorno.

30 FERIAL MOSTOFI

Presidente, KDD Group

È la donna imprenditrice più importante in Iran, master in Economia in Gran Bretagna. Il suo gruppo opera nella metallurgia, finanza e project management, miniere di zinco (Mehdi Abad Zinc Company), oil refinery (Petro Palayesh Mehregan), chimica (Donyaye Chemie), It (TeknoSoft), trading e agricoltura, grazie ai latifondi che possiede nel Sud del Paese.

31 JAHANBAKHSH MOZAFFARI

Ambasciatore Iraniano in Italia

Classe 1952, è a Roma dal maggio 2013. Dopo la laurea e un master in Economia, è entrato in diplomazia con incarico per gli Affari economici dei Paesi arabi. È stato ambasciatore in Portogallo, Tunisia, Corea del Sud.

32 FARBOD NASSERABADI

Fondatore e managing director, Mcg Mena

Medico e imprenditore esperto di marketing, nel 1995 ha co-fondato Eama advertising, pioniere iraniano nella comunicazione. Dopo la laurea in medicina, nel 2002 ha deciso di proseguire in pubblicità, alla guida di Mcg, Marketing communication group, che oggi con 140 persone è attiva nel marketing, pubblicità, ricerca, pr e visual design. Tra i clienti figurano Hyundai, Toyota, Sony, Nestlé, Honda, LG, Samsung, Unilever e Henkel.

33 MOHAMMAD REZA NOORY

Presidente, Mapna Group

Mapna è una delle maggiori conglomerate iraniane, costituita nel 1993 e attiva nella produzione di energia, oil&gas e trasporti ferroviari. Anche grazie al rapporto privilegiato con Ansaldo Energia, con cui ha collaborato anche durante il periodo delle sanzioni, ha progettato e costruito impianti che attualmente forniscono quasi la metà del fabbisogno energetico del Paese.

34 FARHAD PARVARESH

Ceo, Iran Air

È il manager che ha in gestione, tra l'altro, il delicato dossier Boeing, cioè le trattative con il colosso americano per un maxi ordine di

80 aerei per un totale di 25 miliardi di dollari, tuttora bloccato dal congresso americano per via delle sanzioni ancora in opera. Iran Air è la capofila dei grandi investimenti che il governo ha in programma per potenziare il trasporto aereo.

35 PIROUZAN PARVINE

Avvocato, Dentons

Esperto in mercati in transizione, da 18 anni assiste clienti in Europa Centrale, Africa, India e Iran. Leader del Dentons Iran Team, ha recentemente assistito Accor Group nel lancio dei primi due hotel della catena in Iran, operazione che ha suscitato un grande interesse presso gli operatori internazionali perché ha segnato segna il ritorno nel Paese di un operatore alberghiero internazionale dopo 35 anni.

36 KOUROSH PARVIZIAN

Presidente, Parsian bank

Con il 18% di quota di mercato nei depositi, 288 filiali di cui 159 a Teheran, quasi 20 miliardi di dollari di asset, Parsian è la prima banca privata. È quotata dal 2004 alla borsa di Teheran. Parvizian, ex managing director di Sina Bank, è attualmente a capo della Commissione money & capital della Camera di commercio iraniana. Parsian partecipa alla linea di credito itaiana di 5 miliardi di euro.

37 SAID RAHMANI

Fondatore e ceo, Sarava

Laureato in computer engineering all'Università dell'Arizona, 55 anni, ha iniziato la carriera imprenditoriale quando ha lasciato l'Ibm per avviare, nel 1994, a New York, la sua startup, Pathlight Technology, pioniere nel campo dello storage di reti e nella fibra. Nel 2012 è tornato in Iran per conto di Naspers, internet group sudafricano di cui era direttore generale, e ha deciso di fondare con 10 milioni di capitale, Sarava e il primo fondo hi-tech, per investire in internet, sull'e-commerce e incubator di start-up.

38 SAEED ROGHANI

Ceo, Almas International Group

Holding del lusso fondata nel 1995 con sede a Teheran, rappresenta parecchi brand internazionali fra cui Montblanc, Dupont, Davidoff, e ha avviato catene di negozi e boutique, in modo da offrire prodotti di alta gamma in diverse città. Almas è numero uno tra gli importatori e rivenditori di accessori luxury e orologi di fascia alta.

39 HOSSEIN SABET

Presidente, Sabet International Trading

Classe 1935, si definisce un artista degli affari. A 18 anni in Germania, dove oggi ha la residenza, si mise a vendere giornali, perché innamorato del giornalismo, ma ha costruito la sua fortuna negli alberghi di lusso facendo leva sul patrimonio familiare. Possiede 11 hotel 5 stelle in Europa, di cui cinque alle Canarie. Nel 2005, dopo dieci anni di lavori, ha aperto a Kish, un'isola nello stretto di Hormuz giudicata tra le dieci più belle mete turistiche del mondo, il Dariush Hotel, investendo 200 milioni di dollari. Il suo nuovo progetto è il Kourosh Hotel, 100 mila mq a 7 stelle, costruito interamente sull'acqua e alimentato dall'energia solare, con un investimento di 520 milioni di dollari.

40 MOHAMMAD SAEIDI

Presidente e ceo, IRISL

Gia vicepresidente dell'Atomic Energy Organization e coo di Social security investment, il più grande fondo pensione, Saeidi ha accettato la sfida di ampliare la flotta della compagnia marittima di Stato, composta da 158 navi. L'obiettivo è portarla tra le prime dieci compagnie al mondo (oggi è 21a) entro il 2020. Saeidi ha confermato la partnership storica con il gruppo Cosulich.

41 VAHID SADOUGHI

Ceo, Mobile Communication of Iran

Guida il primo operatore di tlc in Iran con 43 milioni di abbonati (al 2014), una rete che copre quasi interamente il Paese e il servizio 4G attivo dal 2015. Ha in corso contatti con importanti operatori occidentali per stabilire partnership per lo sviluppo della rete e della nuova tecnologia 5G. Tra i nomi sondati c'è la francese Orange, mentre Telecom Italia Sparkle ha firmato un MoU con Tlc, l'agenzia pubblica azionista di maggioranza di Mci, per l'apertura di un Pop in Iran.

42 NEJAD SALIM

Ceo, Persian Gulf Petrochemical

Creata nel 2008 per privatizzare il settore petrolchimico, mantenendosi

però nella sfera del controllo pubblico, è diventata una holding che controlla i 15 più importanti stabilimenti petrolchimici del Paese, assicurando una produzione pari al 40% del totale, per circa 22 milioni di tonnellate di output. Attualmente il 62% del capitale è in mano a enti semipubblici, tra cui il fondo pensione della NIOC.

43 VALIOLLAH SEIF

Governatore, Banca Centrale dell'Iran

Economista e professore universitario, 64 anni, 30 anni di esperienza nel settore bancario, Seif è stato confermato governatore della banca centrale nel 2013, dopo aver servito in tutte le maggiori banche del Paese e al Fondo Monetario Internazionale. In particolare è stato ceo di Bank Karafari, direttore finanziario di Bank Sepah e managing director di Bank Mellat, Bank Saderat, Bank Sepah e Bank Melli.

44 BAHRAM SOBHANI

Presidente e ceo, Mobarakeh Steel Company

È un veterano dell'industria siderurgica iraniana. Mobarakeh è il maggiore produttore di acciaio dell'Iran, con il 47% della produzione nazionale. Danieli ha firmato con lui una serie di accordi per la fornitura di macchine e impianti da installare in territorio iraniano, mentre Marcegaglia ha stretto un accordo per importare 900 mila tonnellate di prodotto.

45 GHOLAM ALI SOLEIMANI

Fondatore e ceo, Solico food industries

Classe 1946, è considerato uno dei padri della nuova industrializzazione iraniana. Ha costruito da zero la più grande società di prodotti di largo consumo, carne e lattiero caseari in primis, gelati e bevande come succhi di frutta e birra non alcolica, che fattura oltre un miliardo di dollari, con 15 mila occupati, 12 stabilimenti e 70 centri di distribuzione.

46 ALIREZA TEHRANI

Fondatore e ceo, Primestone

Laureato in ingegneria meccanica ha fondato Primestone per soddisfare la domanda del mercato nordamericano di marmo, granito, travertino e onice di provenienza iraniana, ma lavorati con macchine italiane (intervista a pagina 24).

47 HASSAN-MONTAZER TORBATI

Ceo, National Iranian Gas Company

Insieme al ceo della NIOC, è uno degli uomini chiave nel rilancio dell'industria oil&gas. A breve termine punta a completare in un paio d'anni la costruzione del nono gasdotto che attraverserà il Paese per 1.800 chilometri con 17 stazioni di pressione e consentirà di aumentare considerevolmente le esportazioni di gas verso la Turchia e l'Europa. L'infrastruttura che costerà 5 miliardi di dollari sarà in grado di pompare 110 milioni di metri cubi di gas al giorno.

48 ARASH VAFADARI

Fondatore e ceo, Mana Payam

Laureato in management, marketing e pubbliche relazioni alla McGill University, in Canada, è tornato in Iran alla fine degli anni 90, dove nel 1999 fonda Mana Payam Public Relations, unica società iraniana specializzata in media relations e comunicazione integrata, di standard internazionale, a capitale interamente privato e con uffici anche a Dubai. In Italia collabora con The Story Group di Diego Li Fonti.

49 HASHEM YEKEHZARE

Ceo, Iran Khodro Industrial Group

Lo scorso giugno ha annunciato la firma di una JV da 400 milioni di euro, al 50% con i francesi della Psa, che torneranno a produrre in Iran. L'obiettivo è di mettere in vendita 200 mila veicoli Peugeot 208 e 301 a partire da gennaio 2018. Khodro è il primo produttore di auto, con circa 600 mila veicoli l'anno.

50 VALI ZARRABIEH

Fondatore, Saman Bank

Laureato in ingegneria elettronica e master in finanza della Class Business School di Londra, è uno dei fondatori della banca nel 1999, terzo istituto finanziario privato dell'Iran post-rivoluzionario a ricevere la licenza bancaria nel 2002. Oggi Saman, una delle tre banche commerciali azioniste di Kardan Investment, ha assunto un ruolo di primo piano nel finanziamento dell'import-export iraniano. Zarrabieh è anche presidente di Saman Electronic Payment Company, società pioniera in Iran nel settore dei servizi di pagamento elettronico.

...e gli italiani che fanno



1
ARASH AHMADI
Ahmadi Studio



2
MARCO AIROLDI
Ceo, Benetton



3
ALI REZA ARABNIA
Presidente e ceo, Geico Taikisha Group



4
GIANNI VITTORIO ARMANI
Presidente, Anas



5
DUCCIO ASTALDI
Presidente, Condotte



6
PAOLO BARILLA
Vicepresidente, Barilla



7
GIANPIETRO BENEDETTI
Presidente e ceo, Danieli



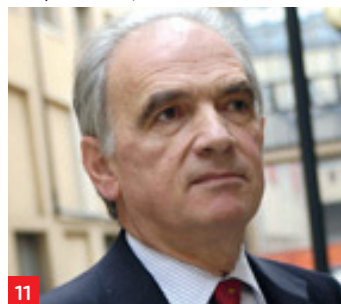
8
NICOLA BERLUCCHI
Consigliere, Assorestauro



9
ENRICO BOGAZZI
Presidente e ceo, BLSE Italia



10
GIUSEPPE BONO
Ceo, Fincantieri



11
PAOLO BORZATTA
Senior partner, Ambrosetti



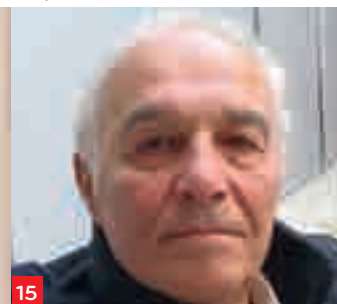
12
ERNESTO BOTTONE
Vicepresidente, Tenova



13
STEFANO CAO
Ceo, Saipem



14
DANIELE CARMINATI
Avvocato, Pavia & Ansaldo



15
DIEGO CERRONE
Presidente, Dimensione



16
MAURO CONCIATORI
Ambasciatore d'Italia, Teheran



17
AUGUSTO COSULICH
General manager, Fratelli Cosulich



18
ANGELO CREMONINI
Ceo, Olitalia



19
PIER LUIGI D'AGATA
Segretario, Cdc italo-iraniana



20
FABIO DE LONGHI
Ceo, De Longhi



21
ALESSANDRO MARIA DECIO
Ceo, Sace



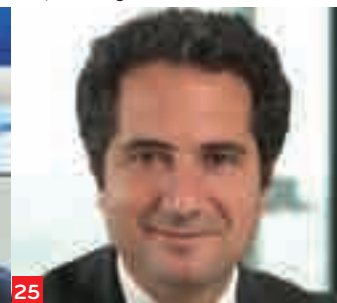
22
RICCARDO DELLEANI
Ceo, Olivetti



23
CLAUDIO DESCALZI
Ceo, Eni



24
GIOVANNI FERRERO
Ceo, Ferrero



25
PIERROBERTO FOLGIERO
Ceo, Maire Tecnimont

business con l'Iran



26
ANDREA ILLY
Presidente, Illy



27
MASSIMO MALVAGNA
Ceo, Itinera



28
PAOLO MARTINI
Chief Strategy Officer, Building energy



29
CESARE MAZZETTI
Presidente, Acetum



30
RENATO MAZZONCINI
Ceo, Fs group



31
IGNAZIO MESSINA
Ceo, Ignazio Messina



32
LUCA MIRAGLIA
Ceo, Quarkup group



33
PIETRO MODIANO
Presidente, Sea



34
IGNAZIO MONCADA
Consigliere, Cdc italo-iraniana



35
ZEFFERINO FRANCESCO MONINI
Presidente e ceo, Monini



36
ALESSANDRO NATALI
Presidente, Natali Alessandro & co.



37
FRANCESCO PINTO
Ceo, Pianoforte holding



38
MARIO POLEGATO
Presidente, Geox



39
RICCARDO REDAELLI
Professore, Università Cattolica Milano



40
SALVATORE RUGGERI
Presidente, Valvitalia



41
ELIA SARAMIN
Ceo, ItalPersia Trading



42
LUIGI SCORDAMAGLIA
Ceo, Inalca



43
EDI SNAIDERO
Presidente, Snaidero



44
NICOLETTA SPAGNOLI
General manager, Luisa Spagnoli



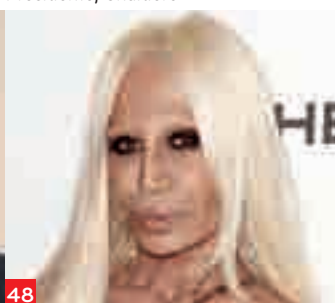
45
LUIGI STEFANELLI
Ceo, Pessina



46
FEDERICO SUTTI
Avvocato, partner Dentons Italia



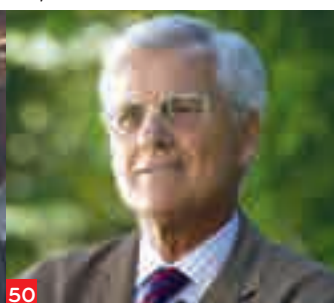
47
ADOLFO URSO
Presidente, Italy World Services



48
DONATELLA VERSACE
Vicepresidente, Versace



49
GIUSEPPE ZAMPINI
Ceo, Ansaldo energia



50
MASSIMO ZANETTI
Presidente, Massimo Zanetti Bev. group

COVER STORY

Power 100

1 ARASH AHMADI Ahmadi Studio

Nato a Macerata nel 1979 da madre maceratese e padre iraniano, laureato a La Sapienza di Roma, ha fondato uno degli studi di architettura più noti in Iran: AStudio, che ha anche una sede a Roma. Il contatto con l'Italia dura tuttora: Ahmadi promuove frequenti workshop di architettura nei due paesi. In Iran è coinvolto in numerosi progetti privati e pubblici.

2 MARCO AIROLDI Ceo, Benetton

«Siamo pronti a produrre in Iran in collaborazione con le aziende locali», ha fatto sapere all'Iran-Italy Summit organizzato da Ambrosetti in maggio. In Iran, il brand italiano è giunto nel 2006 con l'apertura di una filiale diretta e ora conta su una rete di una trentina di negozi gestiti da imprenditori locali. Airoldi, 54 anni, già direttore generale di Autogrill, è stato per 10 anni a Boston Consulting, prima come managing director, poi senior partner.

3 ALI REZA ARABNIA Presidente e ceo, Geico-Taikisha Group

Nato a Teheran nel 1955, ma italiano di adozione, sposato con un'italiana, Laura Neri, ha portato alla leadership mondiale la sua azienda (1,8 miliardi di fatturato) rilevata nel 2005 da Comau-Fiat (intervista a pagina 22).

4 GIANNI VITTORIO ARMANI Presidente, Anas

Ingegnere con Mba al Mit di Boston, in carica da maggio 2015, in luglio ha firmato uno dei più grossi contratti assegnati dal governo iraniano: una commessa da 3,6 miliardi di euro per il completamento del corridoio nord-sud, un progetto da 1.200 chilometri. Armani ha lavorato in Terna diventando ceo di Rete Italia, e prima in Mc Kinsey e Telecom Italia.

5 DUCCIO ASTALDI Presidente, Condotte

Classe 1964, milanese, laureato in ingegneria alla Sapienza di Roma e presidente del consiglio di gestione del gruppo Condotte dal 2000, ha chiuso in gennaio un accordo da 4 miliardi di euro con alcuni partner iraniani per lo sviluppo di progetti nel campo delle infrastrutture ferroviarie. Condotte è la terza società del settore in Italia con 1,3 miliardi di euro di valore della produzione dopo Salini Impregilo (6 miliardi) e Astaldi (2,9 miliardi).

6 PAOLO BARILLA Vicepresidente, Barilla

Classe 1961, appassionato pilota automobilistico negli anni 80, quando ha gareggiato in Formula 1, ha in corso trattative con il gruppo Zar Macaron, primo produttore di pasta in Iran, che ritiene un mercato molto promettente. «Ci sono le condizioni per lavorare in un mercato di 80 milioni di abitanti più altri 300 dei paesi limitrofi», ha sottolineato Barilla, alla guida insieme al fratello Guido del leader mondiale con 3,3 miliardi di euro di fatturato.

7 GIANPIETRO BENEDETTI Presidente e ceo, Danieli

Entrato nell'azienda di Buttrio a 19 anni, nel 1961, come tecnico progettista, ne è diventato presidente e ceo (dal 2004) spingendo il gruppo di Buttrio alla leadership mondiale. Danieli vanta in Iran, dove ha continuato a lavorare anche durante il periodo delle sanzioni, una presenza storica.

8 NICOLA BERLUCCHI Consigliere, Assorestauro

Classe 1963, laureato al Politecnico di Milano in Ingegneria civile, indirizzo strutturale e specializzato in restauro dei monumenti, in oltre vent'anni di attività ha diretto più di 300 diagnosi su edifici storici. È impegnato in un'intensa attività di scambi con l'Iran finalizzata al recupero dell'enorme patrimonio archeologico.

9 ENRICO BOGAZZI Presidente e ceo, Bsle Italia

Nato a Massa Carrara nel 1940, laureato in legge ma impegnato fin dal 1964 sul mare, nell'azienda di famiglia fondata dal bisnonno Vittorio, Bogazzi è uno dei leader italiani nei trasporti marittimi, con attività principale nel porto di Marina di Carrara, a Genova, con Bsle Italia, specializzata nel trasporto di carichi

pesanti e nel terminal multi service di Porto Marghera. Dal 1992 le sue navi collegano Venezia con i principali porti iraniani sul Golfo Persico.

10 GIUSEPPE BONO Ceo, Fincantieri

Pochi mesi fa Fincantieri, di cui è ceo dal 2002, ha siglato, con alcune importanti società iraniane, una serie di accordi propedeutici a contratti del valore di alcune centinaia di milioni di euro e allo sviluppo di attività con soci locali. Tra questi, l'accordo con Azim Gostaresh Hormoz Shipbuilding Industry, per la costruzione di nuove navi mercantili e unità offshore.

11 PAOLO BORZATTA Senior partner, The European House - Ambrosetti

Laureato in Ingegneria nucleare al Politecnico di Milano, dal 2005 è senior partner di Ambrosetti per il coordinamento delle attività estere. Nel maggio scorso, a Teheran, Borzatta ha organizzato la prima edizione del Summit Italia-Iran, una manifestazione che mira a diventare l'appuntamento annuale per la leadership politico-istituzionale e imprenditoriale dell'Italia e dell'Iran.

12 ERNESTO BOTTONE Vice presidente, Tenova

E' dal 2014 senior vice president commercial network di Tenova, azienda del gruppo Techint che fornisce tecnologie, prodotti e servizi di ingegneria avanzati per il settore dei metalli e dei minerali. Con precedenti esperienze in Siemens, Siti e Techint, Bottone ha siglato con l'iraniana Mandir un contratto da un miliardo di euro per forniture di impianti dedicati alla produzione di pelleting per l'industria dell'acciaio.

13 STEFANO CAO Ceo, Saipem

Romano, classe 1951, laureato in ingegneria meccanica alla Sapienza di Roma, è da aprile 2015, ceo di Saipem che vanta una presenza storica in Iran. Attualmente è la società di engineering italiana più impegnata nel colossale sforzo di ammodernamento del settore raffinazione nel Paese, dove ha firmato accordi e contratti per miliardi di dollari con Razavi Oil & Gas Development, National Iranian Gas, per la realizzazione di pipeline, e con Parsian Oil & Gas.

14 DANIELE CARMINATI Avvocato, Pavia & Ansaldo

Dal 2014 è responsabile del desk Medio Oriente-Turchia dello studio. In luglio ha coordinato il team che ha assistito Anas international enterprise nel contratto quadro che affida alla società controllata dal gruppo Anas la costruzione e la gestione di 1.200 chilometri di autostrade e, in aprile, il team che ha assistito Ferrovie dello Stato Italiane nell'intesa di cooperazione con Iranian Railway.

15 DIEGO CERRONE Presidente e ceo, Dimensione

La novità degli ultimi anni del suo gruppo, attivo dalle costruzioni agli impianti tecnologici, dalla carpenteria metallica al facility management, è la divisione Osp.Ital, in grado di fornire sale operatorie mobili. Con queste credenziali Cerrone ha firmato un MoU del valore di 50 milioni di euro con il ministero della Salute iraniano per la fornitura di 30 unità ospedaliere mobili, che potrebbero diventare 50, tra sale operatorie neonatali mobili e 6-8 unità di degenza.

16 MAURO CONCIATORI Ambasciatore d'Italia, Teheran

Romano, classe 1958, è ambasciatore a Teheran da settembre 2014. È in carriera diplomatica dal 1988 ed è stato primo Segretario a Belgrado e console a Parigi (intervista a pagina 20).

17 AUGUSTO COSULICH General manager, Fratelli Cosulich

Di recente ha dichiarato di avere preso casa nel centro di Teheran. «Non sarò più solo l'uomo dei cinesi e dei turchi in Italia, ma d'ora in avanti anche degli iraniani», ha sottolineato il re degli agenti marittimi, 62 anni, all'atto della firma dell'accordo con Irisl, la Islamic republic of Iran shipping lines, che è tornata in Italia dopo alcuni anni con base a Genova dai Fratelli Cosulich che sono l'unico partner europeo: le linee che toccheranno i porti nazionali saranno centralizzate a Genova, con uffici in altre città, tra cui Milano.

18 ANGELO CREMONINI Ceo, Olitalia

Il rapporto con l'Iran è speciale. Dal 2005 Olitalia invia ogni anno nel Paese oltre 100 container, soprattutto di olio extravergine. Presente negli ipermercati e sulle tavole della ristorazione, il marchio Olitalia punta a farsi largo nei bazar tradizionali, quelli che vendono anche prodotti alimentari. Per adesso niente fabbrica in loco, anche se Cremonini, 49 anni, nipote di Luigi, che insieme al fratello Giuseppe ha fondato Inalca negli anni 60, ammette di aver ricevuto richieste per aprire una linea di imbottigliamento.

19 PIER LUIGI D'AGATA Segretario, Camera di commercio italo-iraniana

È considerato uno dei maggiori esperti italiani delle relazioni imprenditoriali trans-mediterranee. Cciii è riconosciuta dal governo italiano come unica organizzazione ufficiale per lo sviluppo dei rapporti economici e commerciali con l'Iran, è una delle 38 Cdc italo-estere in Italia. Sotto la guida di D'Agata, la Cciii ha concluso accordi con Iran Air, con la Camera di commercio industrie e miniere dell'Iran, e con alcune banche.

20 FABIO DE LONGHI Ceo, De Longhi

La multinazionale dei piccoli elettrodomestici, controllata dalla famiglia omonima, ha una presenza consolidata in Iran, dove vende con distributori locali, soprattutto nel segmento delle friggitorici, grazie alle caratteristiche della cucina locale che utilizza molto gli oli di seconda qualità. Nel primo semestre di quest'anno il gruppo ha fatturato 771 milioni di euro in leggera contrazione, ma con un incremento della redditività.

21 ALESSANDRO MARIA DECIO Ceo, Sace

La sua nomina alla guida di Sace, in giugno, ha dato avvio a un nuovo ciclo di sviluppo per l'azienda controllata da Cassa Depositi e Prestiti. Il sostegno delle imprese italiane in Iran è uno degli impegni importanti del piano strategico. La prima mossa ha riguardato le garanzie per il contratto da 3,5 miliardi delle FS e la mobilitazione di 800 milioni di euro di fondi per le Pmi italiane che operano nel Paese.

22 RICCARDO DELLEANI Ceo, Olivetti

Sta progettando, per conto dell'azienda del gruppo Tim, che guida da febbraio 2015, di fare dell'Iran la testa di ponte dell'espansione nella regione medio orientale per alcuni prodotti base a partire dai registratori di cassa e, in un secondo tempo, per le stampanti 3D. L'intenzione è anche di aprire una base produttiva in partnership con un socio locale.

23 CLAUDIO DESCALZI Ceo, Eni

Milanese, classe 1955, laureato in fisica, Descalzi, ha partecipato in aprile, insieme ai delegati della National Iranian gas export company, agli incontri bilaterali svoltisi a Teheran. «Bisogna sviluppare nuovi campi, occorre recuperare dieci anni di sanzioni», ha poi dichiarato. Eni ha proposto di investire 4 miliardi di dollari soprattutto sul gas, sulla produzione del giacimento di South Pars, di North Pars e di Darkhovin.

24 GIOVANNI FERRERO Ceo, Ferrero

Classe 1964, numero uno indiscusso, dopo la scomparsa del padre e del fratello, del gruppo di Alba che ormai si avvicina a 10 miliardi di fatturato, è riuscito a imporre la Nutella anche a Teheran e in giro per l'Iran, facendo leva sulle importazioni dalla Turchia dove Ferrero ha uno dei suoi più importanti impianti produttivi e uno dei maggiori coltivatori di nocciole.

25 PIERROBERTO FOLGIERO Ceo, Maire Tecnimont

Classe 1972, alla guida di Tecnimont dal 2013, in febbraio ha firmato un accordo da un miliardo di euro con la Persian Gulf Petrochemical per la costruzione di raffinerie e impianti petrolchimici: in progetto un impianto di polimerizzazione e uno per la gomma sintetica nella città industriale di Asaluyeh, nella zona economica Pars Special Energy. Quest'anno l'azienda ha firmato con l'Iran MoU per circa 2 miliardi di euro.

More than hand made.



More than home made.



More than custom made.



More than well made.



MADE IN IMA

www.ima.it

IMA 
Sustain Ability

COVER STORY

Power 100

26 ANDREA ILLY Presidente, Illy

In Iran, è il brand italiano più conosciuto, grazie alla distribuzione di Saziba Group, uno dei giganti della distribuzione food & beverage. Laureato in Chimica all'Università di Trieste. Illy sta puntando ad aprire dei coffee shop.

27 MASSIMO MALVAGNA Ceo, Itinera

La sua società costruirà in due tranche, da 750 milioni e 450 milioni, la linea ferroviaria Shiraz-Bushahr-Assaluyeh nel sud del Paese, per un totale di 647 chilometri. Con Kayson costruirà il tratto di 164 chilometri Rasht-Astara sul Mar Caspio per 350 milioni, e un altro tratto da 2,5 miliardi e 534 chilometri da Esfahan ad Ahvaz. Sono lavori già approvati dalle autorità iraniane e in alcuni casi in possesso delle attività preliminari. Per il completamento serviranno 4-5 anni.

28 PAOLO MARTINI Chief Strategy Officer, Building energy

Già vicepresidente di Ase, joint venture tra il gruppo Angelantoni, il gruppo saudita Fal Holdings e la giapponese Chiyoda, azienda in cui ha ricoperto il ruolo di general manager, Martini è impegnato a valorizzare le opportunità del mercato iraniano nel campo delle energie rinnovabili, dove opera il fondo d'investimento Building Energy da oltre 1 miliardo di dollari, di cui è uno dei fondatori.

29 CESARE MAZZETTI Presidente, Acetum

È il proprietario dell'azienda omonima, che produce Acetum, marchio premium dell'aceto balsamico e rappresenta oltre il 30% della produzione nazionale del balsamico di Modena igp, con una quota export del 96%. L'Iran, per ora, rappresenta meno dell'1% del fatturato del brand ma lo sviluppo si sta facendo interessante, sia nei prodotti entry level che in quelli di qualità più elevata.

30 RENATO MAZZONCINI Ceo, Fs group

Bresciano, classe 1968, ingegnere elettrotecnico al vertice di Fs da dicembre 2015, è impegnato nel settore dei trasporti pubblici dal 1992, dove ha incominciato da progettista elettrotecnico nel settore ferroviario. In Iran ha firmato un'intesa con Rai, le Ferrovie iraniane, per la progettazione, realizzazione, test e messa in servizio di due linee dell'alta velocità. Nella stessa intesa è compreso il ruolo di Italferr e Italcertifier, società di certificazione del gruppo. L'accordo vale cinque miliardi di euro.

31 IGNAZIO MESSINA Ceo, Ignazio Messina

Con una flotta composta da otto navi di proprietà, la compagnia genovese è leader in Italia sulle navi ro-ro/portacontainer. Gestisce il servizio ro/ro da e per il porto iraniano di Bandar Abbas dal 2005, e Messina sta lavorando su nuove collaborazioni con Irisl, la Islamic Republic of Iran Shipping Lines, collaborazione che darebbe alle imprese iraniane un accesso immediato ai mercati africani.

32 LUCA MIRAGLIA Ceo, Quarkup group

Laureato in Scienza della comunicazione a Trieste, 42 anni, segue il mercato iraniano da 12 anni. Nel 2013, quando si è trasferito a Teheran, dopo aver lavorato per 10 anni alla De Longhi, ha fondato Quarkup group, società di consulenza specializzata nell'assistenza commerciale a piccole e medie imprese (intervista a pagina 28).

33 PIETRO MODIANO Presidente, Sea

Milanese, classe 1951, presidente di Sea dal 2013 ed ex direttore generale di Intesa Sanpaolo, ha firmato in aprile un accordo con l'omologa iraniana Iac, Iran airport company, che gestisce l'aeroporto Mehrabad di Teheran: l'obiettivo è rinnovare e modernizzare l'infrastruttura. Il memorandum è valido per sei mesi dopo di che si procederà a discutere e negoziare la stipula del joint venture agreement.

34 IGNAZIO MONCADA Consigliere, Camera di commercio italo-iraniana

Siciliano di Modica, è stato fino a luglio 2014 presidente di

Fata Group, ex Finmeccanica, acquisita in marzo da Danieli. Moncada, oggi è presidente di Ida Capital e consigliere di alcune organizzazioni tra cui spicca la Camera di commercio italo-iraniana. Con l'Iran ha rapporti di lunga data: già nel 2003, Moncada aveva chiuso contratti con il Paese mediorientale per oltre 400 milioni di euro.

35 ZEPPERINO FRANCESCO MONINI Presidente e ceo, Monini

Spoletino, 54 anni, nipote dell'omonimo fondatore del gruppo di famiglia, ne è alla guida dal 1987. Con la sorella, Maria Flora, rappresenta la terza generazione di una storia imprenditoriale esemplare. Il loro olio, distribuito in 70 paesi nel mondo, è da dieci anni sul mercato iraniano, dove è diventato ambasciatore della qualità italiana.

36 ALESSANDRO NATALI Presidente e ceo, Natali Alessandro & co.

«Esportiamo in Iran prodotti di alta gamma dai tempi di Enrico Mattei, negli anni 50-60». Alessandro Natali, 57 anni, dalla metà degli anni 80 è presidente e ceo dell'azienda spezzina di import export, specializzata in food & beverage. Ogni anno, Natali, che opera stabilmente in oltre 40 paesi del mondo, esporta in Iran circa 50-70 tonnellate di prodotti alimentari super premium, arrivando a 600-700 tonnellate l'anno di quelli più massificati.

37 FRANCESCO PINTO Ceo, Pianoforte holding

Genero del fondatore del gruppo proprietario dei marchi Carpisa, Yamamay e Jaked, 1.299 negozi con 300 milioni di fatturato, Pinto è fortemente impegnato in un piano di espansione internazionale, che punta sul Medio Oriente e in particolare sull'Iran per aprire 80 punti vendita nei prossimi anni.

38 MARIO POLEGATO Presidente, Geox

Trevigiano, classe 1952, dopo gli studi in enologia e l'attività nell'azienda di vini di famiglia, ha inventato, a metà degli anni 90, le scarpe che respirano, Geox, diventato uno dei più importanti player calzaturieri a livello internazionale. In Iran il marchio italiano ha una ventina di punti vendita. Geox quotata in Borsa a Milano dal 2004, ha registrato un fatturato di 450 milioni nel primo semestre di quest'anno, in crescita del 5%.

39 RICCARDO REDAELLI Professore, Università Cattolica Milano

Professore di Geopolitica e di Storia e istituzioni dell'Asia alla facoltà di Scienze politiche e sociali dell'Università Cattolica di Milano, dal 2005 ha partecipato a numerosi programmi di negoziati paralleli con l'Iran tra i quali la ricerca di un compromesso sul programma nucleare (intervista a pagina 16).

40 SALVATORE RUGGERI Presidente, Valvitalia

Fornitore storico del mercato oil&gas iraniano, che conosce e frequenta da 40 anni, è alla guida dell'azienda leader mondiale nelle valvole per grandi impianti, un business che ha portato Valvitalia, fondata da Ruggeri nel 2002, dopo aver lavorato per le grandi multinazionali del settore, a un fatturato superiore a 500 milioni di euro. «La fine delle sanzioni sono state una benedizione, la svolta che da anni si aspettava e sicuramente porterà grandi benefici per l'Italia», ha dichiarato. Valvitalia segue il mercato iraniano dagli Emirati dove ha avviato un impianto produttivo.

41 ELIA SARAMIN Ceo, ItalPersia trading

Già responsabile ufficio stile di Gianni Versace, poi dirigente in Marzotto, è general manager di Kelid & Talaci, che gestisce la distribuzione dei marchi Cavalli e Versace nella capitale iraniana. Con ItalPersia trading è partner iraniano delle due maison, le prime del lusso italiano a sbarcare in territorio iraniano con i loro franchising.

42 LUIGI SCORDAMAGLIA Ceo, Inalca

Consigliere del ministero delle Politiche agricole e forestali per le politiche agroindustriali e presidente di Federalimentare, oltre che top manager del gruppo Cremonini, è impegnato ad aprire il mercato iraniano alle imprese alimentari italiane, grazie anche

al protocollo d'intesa siglato da Federalimentare e l'omologa iraniana Ifif, Federation of Iranian food industries associations.

43 EDI SNAIDERO Presidente e ceo, Snaidero Rino spa

Udinese, classe 1957, è stato uno dei primi imprenditori del mobile a volere uno showroom a Teheran, denominato Casaitalia, che ha aperto in partnership con la famiglia Zareipour e rappresenta il meglio dell'arredamento made in Italy con marchi come Nicolazzi, Venini, Donar, Garbelotto, Plust, Door200, Tecnogas. Con 1.700 dipendenti e 2mila punti vendita in tutto il mondo, Snaidero è leader italiano di settore.

44 NICOLETTA SPAGNOLI Proprietaria, Luisa Spagnoli

Con le quattro boutique aperte a Teheran, rappresenta uno dei brand italiani di riferimento. «La mia bisnonna, Luisa, mi ha insegnato a creare una moda couture a prezzi abbordabili», ha spiegato, parlano del successo in Iran dei suoi abiti per signora molto classici. L'azienda di famiglia dà lavoro a 810 dipendenti, quasi tutte donne, e vende in 152 boutique italiane e in 52 negozi all'estero con un fatturato 2015 di 126 milioni di euro.

45 GUIDO STEFANELLI Ceo, Pessina

Da Vimercate a Mashhad. Più o meno è questo il tragitto compiuto da Pessina costruzioni sotto la guida dell'amministratore delegato Guido Stefanelli, 49 anni, in Pessina dal 2001. Stefanelli ha sottoscritto a Teheran un protocollo di intesa per la realizzazione di cinque ospedali, per un valore complessivo di circa un miliardo di euro. Tra attività editoriali, l'Unità Srl, e nelle acque minerali (Norda, Gaudianello, Sangemini) il gruppo di costruzioni realizza circa 400 milioni di fatturato l'anno.

46 FEDERICO SUTTI Avvocato, managing partner, Dentons Italia

Dentons è il più grande studio legale al mondo, grazie all'intesa con i cinesi di Dacheng. A Milano, ha aperto l'anno scorso. Sutti ha iniziato la carriera nel 1993 presso la sede dello studio legale tedesco Schürmann & Partner e dal 2003 al 2015 è stato managing partner per Europa e Africa di Dla Piper (intervista a pagina 26).

47 ADOLFO URSO Presidente, Italy World Services

Ex vice ministro dello Sviluppo economico, è fondatore di Italy World Services, partner di aziende italiane ed estere che intendono sviluppare progetti internazionali. L'anno scorso ha aperto una sede a Teheran, da cui sta cercando di sviluppare, con frequenti viaggi, una rete di relazioni con imprenditori locali.

48 DONATELLA VERSACE Vicepresidente, Versace

Ha inaugurato quest'anno la prima boutique monomarca a Teheran, in Alef Nord Street, uno dei quartieri più eleganti di Teheran. L'operazione di franchising è partita due anni fa, quando l'Iran era sotto embargo: finora, nella Repubblica islamica, i capi di lusso del made in Italy si potevano trovare solo in alcuni negozi, ma con scelta scarsiissima e con un alto rischio di contraffazione.

49 GIUSEPPE ZAMPINI Ceo, Ansaldo energia

Ansaldo è tra i gruppi italiani nel settore energia più impegnati nelle attività in Iran, anche grazie alle relazioni storiche che Zampini ha mantenuto e sviluppato con partner storici, come il gruppo Mapna, parte dell'Iri locale, anche negli anni delle sanzioni. Grazie al suo lavoro e al country manager Ido Picchioni, Ansaldo è riuscita spesso a battere in Iran la concorrenza di Siemens, il gigante tedesco.

50 MASSIMO ZANETTI Presidente, Massimo Zanetti Beverage Group

Trevigiano, classe 1948, opera nel caffè dagli anni 70 con il marchio Segafredo, che trae dalle piantagioni di proprietà in Brasile la qualità delle sue miscele. In Iran il marchio si è affacciato da un paio d'anni, ma ha già intenzione di spingere forte sulle cialde ed è in trattative con partner locali per aprire nei prossimi cinque anni una trentina di caffetterie.



Iran

ISFAHAN
&
TEHERAN

my DIVERSITÀ

myAustrian mi porta in Iran con il suo servizio impeccabile.
Perchè i miei posti preferiti sono quelli che mi arricchiscono
con la loro storia.

the charming way to fly

A STAR ALLIANCE MEMBER



Lufthansa Group

Ecco il braccio di ferro nell'Iran del dopo sanzioni

di Martina Mazzotti

L'incognita è se moderati e riformisti, guidati dal presidente Rohani, riusciranno a portare avanti il piano di apertura all'Occidente prevalendo sui pasdaran. Le prime mosse? Occhio all'accordo con la Boeing...

Con un Pil stimato di circa 425 miliardi di dollari e 79 milioni di abitanti, l'Iran è la seconda economia del Medio Oriente e Africa del Nord, dopo l'Arabia Saudita, pur uscendo da una lunga fase di chiusura economica iniziata circa un decennio fa con i primi provvedimenti Onu che vietavano il commercio di materiale nucleare con il Paese. Questi provvedimenti si sono progressivamente ampliati fino a giungere alle misure di embargo adottate nel 2011 dai maggiori Paesi occidentali sulle importazioni di idrocarburi, le esportazioni di macchinari e attrezzature per l'industria energetica e i trasferimenti di fondi. Ma nel luglio del 2015, dopo una lunga fase di negoziazione, il cosiddetto gruppo dei P5+1 (Usa, Russia, Francia, Regno Unito, Cina e Germania) ha raggiunto con l'Iran un accordo (Joint Comprehensive Plan of Action) per il ritiro di gran parte delle sanzioni vigenti. Non è stato un percorso facile, né voluto da tutte le parti in gioco, tuttavia hanno agito a favore alcuni fattori, interni ed esogeni all'Iran. Sul piano geopolitico dal 2014 in poi ha contato il riallineamento degli interessi strategici nella regione fra Iran e Stati Uniti, il nemico atavico dagli anni della Rivoluzione khomeinista del 1979, con cui invece sembra esser stato ritrovata ultimamente una convergenza d'interessi. Sul piano della politica interna, l'amministrazione Rohani ha fatto pendere l'ago della bilancia verso un'intesa fra riformisti, moderati e una nuova classe politica di tecnocrati, inclini all'apertura del paese e sostenuti dalla business community iraniana, che tuttavia deve

Riccardo Redaelli

Milanese, classe 1964, è professore ordinario di Geopolitica e di Storia e istituzioni dell'Asia presso la Facoltà di Scienze politiche e sociali dell'Università Cattolica di Milano. Presso lo stesso Ateneo dirige il Centro di Ricerche sul Sistema Sud e il Mediterraneo Allargato (CRISMA) e il Master in Middle Eastern Studies dell'ASERI (Alta Scuola di Economia e Relazioni Internazionali). Dal 2005 al 2010 è stato responsabile scientifico del Progetto del Ministero degli Affari esteri italiano per l'assistenza all'Iraq: "Engaging Iraq's Science and Technology Community Priorities". A partire dal 2005, ha partecipato a numerosi programmi di negoziati paralleli (track-2) con l'Iran (ricerca di un compromesso sul programma nucleare), l'Iraq (programma di pacificazione politica per conto della Farnesina), l'India e il Pakistan (programma per la creazione di meccanismi di risk reduction nucleari). Per Carocci editore ha pubblicato

L'Iran contemporaneo

ancora lottare con forze contrapposte e ultraconservatrici che hanno tutto da guadagnare dal mantenimento dello status quo. Questo, a grandi linee, lo scenario complesso in cui l'Iran si riaffaccia al mondo e riprende voce in capitolo sullo scacchiere medio-orientale. *MFI* ha chiesto al professor Riccardo Redaelli, con all'attivo anni di studio sull'Iran e il Medio Oriente, di decifrare le dinamiche che stanno determinando il presente e il futuro dell'ex Persia.

Domanda: In che situazione l'Iran si riapre al mondo, a distanza di più di un decennio dai primi provvedimenti Onu?

Risposta: I negoziati per il raggiungimento del compromesso nucleare, durati 12 anni, sono stati uno degli esercizi di mediazione diplomatica più faticosi del sistema internazionale della storia recente. Più di una volta si è stati a un passo dalla meta senza riuscire a chiudere, perché l'accordo non è stato voluto da tutte le parti in gio-



«L'accordo sulla sospensione delle sanzioni raggiunto nel luglio del 2015 ed entrato in vigore in gennaio è più vantaggioso per la comunità internazionale che per la Repubblica iraniana»

SOTTO LA GUIDA SUPREMA



LA REPUBBLICA ISLAMICA

L'assetto costituzionale adottato dall'Iran dopo la rivoluzione del 1979 realizza, di fatto, un sistema duale di potere basato sulla compresenza di organi a legittimazione religiosa e organi a legittimazione popolare.

LA GUIDA SUPREMA

è la più alta carica prevista dalla Costituzione; viene eletto dall'Assemblea degli esperti e rimane in carica a vita. Alla Guida suprema sono attribuiti dalla Costituzione poteri e responsabilità di assoluto rilievo. Dal 1989 è in carica **Ali Khamenei**, 77 anni



L'ASSEMBLEA DEGLI ESPERTI

è l'organo incaricato di nominare la Guida suprema, è composta da 88 membri, solo religiosi, eletti per 8 anni a suffragio universale diretto

Nell'assetto istituzionale iraniano il potere molto forte attribuito alla Guida Suprema, che controlla direttamente forze armate, media, giustizia e, ovviamente, il clero, è in parte bilanciato dal presidente della Repubblica, capo dell'esecutivo, e dal Parlamento che legifera. Uno snodo fondamentale sarà l'elezione del prossimo presidente prevista nel giugno 2017

IL PRESIDENTE

detentore del potere esecutivo, è eletto ogni quattro anni, per un massimo di due volte consecutive, con suffragio universale. Il Presidente sceglie i Ministri del Governo, che non prevede la figura di Primo ministro. Dal 2013 è in carica il moderato **Hassan Rohani**, 68 anni, il cui primo mandato scade l'anno prossimo



IL PARLAMENTO

(Majlis) ha il potere legislativo; ha struttura unicamerale ed è composto da 290 membri eletti ogni quattro anni

IL CONSIGLIO DEI GUARDIANI

è formato da sei esperti religiosi nominati dalla Guida Suprema e da sei giuristi, nominati dal Majlis su indicazione del Capo del sistema giudiziario. Oltre che per il potere di preselezione dei candidati, il Consiglio è uno degli organi più potenti del sistema politico iraniano perché può bloccare l'iter legislativo delle proposte parlamentari e giudica la conformità della legge alla Costituzione e ai precetti islamici



IL CONSIGLIO PER IL DISCERNIMENTO

è un'assemblea amministrativa nominata dalla Guida Suprema, creata per la revisione della Costituzione. Lo presiede **Hashemi Rafsanjani**, 82 anni, già presidente della Repubblica, personalità molto potente di impostazione riformista, che ha avuto un ruolo importante nell'elezione di Rohani



LE FORZE ARMATE

includono le forze armate propriamente dette, i Guardiani della Rivoluzione islamica (pasdaran) e le forze di polizia. I Guardiani della Rivoluzione islamica hanno un forte peso sull'economia iraniana e sulla vita politica del Paese; gli individui e società facenti parte o legati ai Guardiani della Rivoluzione sono stati inseriti nelle blacklist associate alle sanzioni ancora in vigore e relative alla proliferazione nucleare, al supporto al terrorismo e alla violazione dei diritti umani



co. I due grandi fautori, il presidente iraniano Rohani e il presidente degli Stati Uniti Obama, hanno dovuto lottare contro interi spezzoni di opposizione all'interno dei loro Paesi e contro la quasi totalità delle potenze regionali, sauditi e israeliani in testa.

D. Che valutazione da dell'accordo raggiunto?

R. Che è più vantaggioso per la comunità internazionale che per la Repubblica iraniana. Ma grazie all'endorsement del leader religioso supremo Khamenei,

che si è convinto della ragionevolezza politica del compromesso, alla fine il deal si è chiuso. Avendo partecipato in prima persona a diverse iniziative Track-2, ossia di diplomazia parallela con gli iraniani, posso dire che ogni sorta di soluzione tecnica era stata trovata per gestire le controparti, ma per molto tempo, a mancare, è stata la confidence politica: l'Iran non voleva fidarsi degli Stati Uniti e, forse ancor più, gli Stati Uniti, anche a causa delle forti lobby filoisraeliane a Washington, non volevano fidarsi dell'Iran.

D. Che cosa ha determinato la svolta?

R. Avvenimenti esterni tanto all'Iran quanto agli Stati Uniti. La deriva folle dei movimenti sunniti radicali, con l'ascesa di Daesh, cominciata nel 2014 con l'espansione territoriale fra Iraq e Siria, è stata determinante. In Iraq, dopo l'invasione dissennata di Bush nel 2003, il governo a maggioranza sciita, è stato aiutato militarmente ed economicamente dagli americani, ma anche sostenuto dagli iraniani. Da qui è cominciata, se

pur da fronti opposti, una convergenza d'intenti a sostegno di Baghdad. Quando Baghdad ha rischiato di cadere nelle mani del califfato è stata salvata sul campo principalmente dalle milizie sciite. Non l'hanno certo difesa a gratis.

D. E qual è stato il tornaconto?

R. Dopo quell'episodio, siamo ancora nel 2014, l'Occidente ha preso finalmente atto di ciò che alcuni esperti sostenevano da tempo: e cioè che il vero pericolo nella regione non erano gli

«Le sanzioni e l'embargo sembrano aver obbligato gli iraniani a essere più efficienti e meno corrotti. I dati più recenti di Atieh indicano che c'è stata una diminuzione del peso delle grandi società statali»

Riccardo Redaelli

iraniani a essere più efficienti e meno corrotti. I dati più recenti di Atieh, consulting group specializzato in Medio Oriente, indicano che in Iran c'è stata una diminuzione del peso delle grandi società statali nell'economia, non tanto a vantaggio del settore privato però, quanto più del settore ibrido, la cosiddetta grey zone, dove i pasdaran entrano in affari col nuovo ceto mercantile produttivo, i bazarari.

D. Con che conseguenze?

R. Di rafforzare quella zona grigia non ancora pronta ad affrontare un mercato competitivo, fatta di aziende che godono ancora di privilegi, di agevolazioni fiscali inspiegabili, a volte i loro competitor vengono addirittura minacciati. La vera battaglia sarà sulla riduzione del potere dei pasdaran, per scongiurare una deriva simile a Egitto e Pakistan, dove le forze armate possiedono ospedali, scuole, industrie, aziende, infrastrutture e sono un vero e proprio Stato nello Stato.

D. Quali dovrebbero essere le priorità a livello economico?

R. Correggere le storture che fanno proliferare questa grey zone degli affari. La volontà politica presidenziale c'è, la capacità in termini di potere meno. Sarà un processo lungo. Propendo a credere che ci sarà piuttosto una lenta erosione del precedente sistema, piuttosto che un estemporaneo rinnovamento. Oltre a quelle interne, esistono anche resistenze esterne all'internazionalizzazione dell'economia iraniana, ovvero il boicottaggio sistematico da parte di arabi, di Israele, e di parte del sistema americano. Boicottaggio, fino a pochi mesi fa, molto ben riuscito.

D. Ma ora le condizioni esterne sono cambiate: come vede la situazione?

R. Quando l'internazionalizzazione comincia a dare i suoi frutti e un certo numero di aziende straniere comincia a entrare nel Paese, si verifica un effetto a valanga. Rohani dovrebbe avere l'intelligenza di aprire al massimo agli imprenditori e agli investitori esteri e far capire al mondo che fare business con l'Iran è la regola, e chi preme per disincentivarlo viene tagliato fuori. In quest'ottica il recente accordo con la Boeing potrebbe fare da apripista.

iraniani, ma certi movimenti islamisti sunniti sostenuti dagli alleati politici delle potenze occidentali, cioè l'Arabia Saudita, il Qatar e la Turchia. L'avanzata di Daesh ha fatto capire alle potenze occidentali che gli amici dei loro amici erano in realtà i loro peggiori nemici.

D. Su che cosa si basa questa valutazione?

R. Gli iraniani in quanto persiani e sciiti non hanno, in una regione araba e sunnita, una reale capacità espansionistica. Costituiscono quasi ovunque, tranne in Iraq, delle minoranze, ragionano da minoranze, e infatti convivono bene con altre minoranze religiose ed etniche, fra cui quelle cristiane. La deriva settaria estremista è soprattutto di stampo sunnita. Questa analisi ha aiutato la comunità internazionale a capire che l'Iran non costituiva più soltanto un problema, ma, anzi, poteva trasformarsi nella soluzione stessa del problema.

D. È pronto l'Iran a cogliere questa opportunità?

R. Guardando al governo Rohani, la risposta è sì, l'establishment è pronto a raccogliere la sfida. Se ci si riferisce agli iraniani, la risposta è assolutamente sì, poiché si tratta della popolazione più filooccidentale, più moderata e più post-islamica

del Medio Oriente. L'Iran è un paese frammentato in cui l'élite politica è molto divisa e persegue obiettivi fortemente eterogenei.

D. Chi invece sta tirando il freno?

R. Una parte del Paese, minoritaria ma potente politicamente e militarmente, che non è pronta, mi riferisco a pasdaran e ultraradicali. In particolare i pasdaran hanno tutto da perdere da una normalizzazione dell'Iran. Il Corpo delle guardie rivoluzionarie ha in mano una fetta enorme dell'economia iraniana, che si è nutrita e ingrandita, spesso in maniera non trasparente, grazie alle sanzioni e agli embarghi degli anni passati. Per i capi dei pasdaran l'eccezionalità iraniana, ossia il suo non essere inserita diplomaticamente in sistemi di alleanze, è una macchina da soldi, in primo luogo perché se l'Iran è contro al resto del mondo, la prima voce di spesa importante diventa la sicurezza, e cioè la ragione d'essere di queste milizie.

D. L'Iran potrebbe intraprendere la via presa dalla Cina comunista: aprire la propria economia senza fare concessioni politiche?

R. È da almeno 15 anni che si parla di via comunista per l'Iran, ma franca-

mente sono scettico, perché il modello Cina ha funzionato grazie ad alcune peculiarità di quel Paese. Innanzi tutto i cinesi partivano da uno stato di povertà assoluta, il che insieme alla dottrina del confucianesimo, li ha resi inclini a un certo tipo di obbedienza e rispettosi delle gerarchie.

D. In Iran invece...

R. L'Iran è un popolo per sua natura molto più ribelle, la classe abbiente persiana è occidentalizzata e benestante già da decenni e il livello culturale medio è molto elevato: quello di Rohani è il governo con il maggior numero al mondo di ministri in possesso di un Phd preso negli Stati Uniti o in Inghilterra. Probabilmente l'establishment iraniano punterebbe volentieri a una soluzione di stampo cinese, ma costerebbe molto in termini di repressione sociale, di cui peraltro non mancano le dimostrazioni. Nel 2009, per reprimere il movimento Onda Verde il governo sparò sulla folla, senza contare il susseguirsi di arresti, intimidazioni ed esecuzioni tutt'oggi in corso.

D. Ma un'economia rivoluzionaria e islamica potrà davvero imboccare una strada riformista?

R. Le sanzioni e l'embargo, paradossalmente, sembrano aver obbligato gli

D. Perché?

R. Per la forte valenza simbolica dell'accordo: se anche la quinta essenza dell'americanità fa affari con l'Iran, allora possono farsi avanti tutti. Una mossa intelligente. Gli iraniani sono stati lungimiranti a procedere nel deal, anche a costo di lasciare a bocca asciutta gli europei e la Airbus che si aspettavano un coinvolgimento.

D. La fotografia politica emersa dalle ultime elezioni parlamentari non dovrebbe spingere all'ottimismo?

R. Premesso che in Iran esiste una forte vischiosità del potere, dove non mancano legami familiari, quasi clanici, relazioni nepotistiche e clientelari, spesso le etichette politiche spiegano poco della realtà di fatto molto trasversale. Per capire cosa sta succedendo oggi occorre tornare alla stagione di Almadinejad, durata dal 2005 al 2013, che ha portato sulla scena un nuovo tipo di conservatorismo, dissimile da quello clericale conosciuto fino ad allora, che ha sempre puntato, pur nella sua intransigenza, all'unità della classe politica post-rivoluzionaria.

D. Può spiegare meglio?

R. L'ultraradicalismo di Almadinejad è un modello populista estremo e divisivo che ha rotto con gli schemi preesistenti. Questa nuova matrice ultraconservatrice ha prodotto quello scivolamento dei conservatori tradizionali, ovvero dei pragmatici, verso l'ala riformista, che ha poi caratterizzato tutta la stagione politica successiva, fino ad oggi. La corrente riformista, che dopo Khatami è stata punita, messa in carcere e zittita, trova ancora un larghissimo consenso fra la popolazione, ma non avendo più una rappresentanza vera e propria, finisce per convogliare i propri voti verso pragmatici e moderati. Rohani non è affatto riformista; è un conservatore pragmatico, clericale più di forma che di sostanza, ma soprattutto rappresenta quel gruppo di tecnocrati avvicinati progressivamente negli ultimi anni al riformismo, pur non essendolo in natura.

D. E in tutto questo il leader supremo Khamenei che ruolo gioca?

R. Khamenei ha cercato di mantenere in equilibrio il sistema ma è lui per

primo a non essere in equilibrio. In realtà è quasi un ultraconservatore, ma ha rotto con gli ultraconservatori quando questi hanno minacciato il potere del clero. La situazione, dunque, è alquanto confusa. In Europa, il giorno prima delle elezioni per il rinnovo del parlamento e dell'Assemblea degli esperti, si prevedeva una vittoria degli ultraconservatori, il giorno dopo si è detto che avevano vinto i riformisti.

D. Però il risultato è stato chiaro...

R. Ma è stato soprattutto un voto di protesta: gli elettori pur di non votare gli ultraconservatori hanno votato per i moderati, al punto che due ayatollah importantissimi, superconservatori clericali, non sono neppure entrati nell'Assemblea degli esperti. È stato uno schiaffo senza precedenti alle istituzioni, come dire che due grandi cardinali non siano ammessi in conclave...

D. E come vede il dopo Khamenei?

R. Al momento non sembra esserci un singolo in grado di accentrare tutto il potere che ha Khamenei, il che da un lato è positivo, dall'altro è negativo perché la figura del leader supremo ha un forte ruolo di contenimento dello strapotere dei pasdaran. Un'alternativa che si è ventilata negli ultimi tempi, ma che richiederebbe una modifica costituzionale, di per sé non difficile in Iran, è la possibilità di eleggere a successione di Khamenei, non un singolo bensì un comitato di tre persone.

D. E che vantaggio potrebbe avere?

R. Quello di riuscire a rispecchiare meglio le varie anime del Paese. Il rovescio della medaglia è che un comitato di solito è molto più debole. Siccome il sistema istituzionale iraniano è imperniato anche sullo strapotere del leader spirituale, venendo a mancare un punto di riferimento così forte non si sa in che direzione potrebbe andare il sistema. Per esempio in caso di una forte spinta riformista potrebbe esserci un intervento in chiave autoritaria dei pasdaran e degli ultraconservatori.

D. Che pronostico fa per le prossime presidenziali del 2017?

R. Se si guarda alla storia recente dell'Iran tutti i presidenti, anche i più odiati, sono stati riconfermati nel loro secondo mandato, perché il sistema tende di fatto allo status quo. Soprattutto Khamenei preferisce il diavolo che conosce al diavolo che non conosce. Il leader tende a litigare con tutti i presidenti perché la sua figura per definizione calpesta l'autorità presidenziale, ma Rohani si è dimostrato abile, il leader lo conosce, è apprezzato dalla popolazione perché, pur non essendo riformista, è l'unico che potrebbe portare avanti e partecipare al disegno riformista. Ha un buon rapporto con l'ex presidente Khatami che non può parlare in pubblico ma ha ancora un suo ruolo. Direi che Rohani parte molto favorito.

D. Che cosa potrebbe compromettere la sua rielezione?

R. Un fallimento totale degli accordi seguito da un tracollo economico. Oppure un nuovo presidente americano come Trump che distrugga l'accordo. Sarebbe un colpo durissimo, se gli americani dovessero tradire l'accordo. Rohani, che al momento non ha un piano B e ha puntato tutto su quello, verrebbe umiliato e sconfessato. Qualcuno in Iran si augura che vinca Trump e che si vada alla rottura. Qualcun altro invece se lo augura perché è convinto che con Trump sia più facile fare accordi che con la Clinton, perché in fondo Trump, agendo da libero battitore, sarebbe meno pericoloso della Clinton, molto vicina e sostenuta dalla lobby filoisraeliana. L'idea è bizzarra, ma visto che molti collaboratori della Clinton sono anti-iraniani convinti, forse non così tanto.

D. Ci potrebbe essere un outsider?

R. Un ruolo importante lo giocherà senz'altro Ali Akbar Hashemi Rafsanjani, riconfermato nel 2012 alla guida del Consiglio di discernimento, un organismo introdotto per mediare fra il parlamento e il Consiglio dei guardiani. Per anni non ha contato assolutamente nulla fino a quando ne è diventato presidente Rafsanjani, una

figura molto potente e molto odiata dagli ultraconservatori, che ha avuto un ruolo importante sia nell'elezione di Rohani sia nella semi vittoria dei moderati alle recenti elezioni parlamentari. Rafsanjani è uno dei pochi che può parlare alla pari con il leader Khamenei e avrebbe sicuramente un ruolo importante per esempio nel caso venisse a mancare il leader, non tanto come possibile successore, ma come king maker.

D. Che ruolo giocherà l'Iran nella guerra in Siria in vista di un prossimo scenario di ripartizione in sfere di influenza della regione?

R. Quando scoppiò la rivolta in Siria nel 2012, russi e iraniani fecero capi-

«Sarebbe un colpo durissimo se gli americani dovessero tradire l'accordo. Rohani, che al momento non ha un piano B e ha puntato tutto su quello, verrebbe umiliato e sconfessato»

re alle potenze occidentali che erano disposti a lasciar cadere il presidente Assad se fossero stati garantiti loro interessi strategici nella regione. In pieno eccesso di arroganza, soprattutto da parte statunitense, inglese e francese, Iran e Russia vennero estromessi dalla comunità internazionale dal giocare un possibile ruolo nello scacchiere siriano. Il risultato si è visto: Russia e Iran sono stati molto più abili e determinati a sostenere Assad, dell'Occidente che, nel combatterlo, ha finito per sostenere a man bassa gli amici di sauditi e turchi, ovvero i peggiori e più estremisti terroristi sunniti. Siamo passati, nel giro di due anni, dal voler bombardare Assad, a bombardare a favore di

continua a pagina 81

Mauro Conciatori

Il fattore distintivo

di Pier Paolo Albricci

Ecco perché, secondo l'ambasciatore italiano a Teheran, gli imprenditori italiani hanno oggi una chance in più per battere la concorrenza internazionale sul mercato. Non solo nei grandi progetti ma anche nella collaborazione con le piccole e medie imprese

BIO

NEL CV, RUSSIA E FRANCIA

Ambasciatore a Teheran da settembre 2014, Mauro Conciatori, 58 anni, romano, laureato in Scienze Politiche all'Università Alfieri di Firenze, è entrato in carriera diplomatica nel 1988. All'estero ha prestato servizio come segretario a Belgrado (1991-94); console a Parigi (1994-99); primo consigliere politico a Parigi (2002-06) e alla rappresentanza permanente presso l'Unione Europea a Bruxelles (2006-10), delegato italiano nel gruppo di lavoro su Russia e Paesi dell'ex Urss. Nel 2012 è stato capo dell'unità Russia, alla Farnesina.



Domanda. Le aspettative di crescita dell'economia sono ottimistiche con proiezioni al 5-6%, ma anche dagli ultimi dati non si vedono grandi cambiamenti rispetto a un 2015 a crescita zero. Dal suo osservatorio che segnali vede?

Risposta. L'Iran sconta inefficienze sistemiche e anni di isolamento dalla tecnologia e dal management più avanzati. Il Governo Rohani è, però, riuscito a ridurre l'inflazione e garantire un certo tasso di crescita. Opera per ridurre ulteriormente la dipendenza dal settore energetico, rafforzando l'apparato produttivo e differenziandolo. Nell'ultimo esercizio finanziario, che qui chiude in marzo, l'energia incideva solo per il 30% sul bilancio pubblico.

D. Ma sono leve sufficienti?

R. La scommessa filosofica più originale è sullo sviluppo di una piccola e media impresa realmente competitiva: il governo la basa su parametri economici concreti, cioè l'esistenza di un apparato produttivo diffuso e relativamente sofisticato, ma anche su dati di psicologia collettiva in senso lato, cioè lo spirito di imprenditoriale e di iniziativa degli iraniani. L'energia a basso costo è ovviamente una chiave di volta dell'equazione.

D. Potrà bastare a garantire una ripresa stabile?

R. Ovviamente no, il governo deve imprimere un cambio di passo per aggiornare l'apparato produttivo e per farlo ha bisogno di capitali dall'estero per i grandi progetti infrastrutturali e di rilancio della produzione nei settori strategici. Ed ha bisogno di tec-

nologie più avanzate per accrescere l'efficienza generale del sistema.

D. Trade, JV con Pmi italiane, grandi progetti infrastrutturali: quale dei tre a suo giudizio avrà più sviluppo in tempi brevi e con ritorni concreti per l'Italia?

R. Sul trade occorre puntare su quei prodotti di alta gamma che l'economia iraniana non produce autonomamente né importa dalla Cina. Possiamo anche scommettere sulle piccole e medie strutture produttive, mettendole in condizione di uscire gradualmente anche sui mercati limitrofi. Su questo fronte più e prima che capitali, servono idee, concetti di management, macchinari aggiornati e, non ultimo, spirito di condivisione e visione strategica.

D. E sui grandi lavori, che cosa sta succedendo dopo tante firme di MoU?

R. I memorandum d'intesa finora sottoscritti erano propedeutici a compiere il primo dei tre passi di prammatica: individuazione dei progetti iraniani più solidi e più propizi ai nostri attori, definire efficaci studi di fattibilità, e poi mobilitare i necessari investimenti attraverso il sistema bancario e quello assicurativo. Ora siamo nella seconda fase, quella cioè della fattibilità.

D. Che clima avverte intorno a questi progetti?

R. Empiricamente, dal mio osservatorio, vedo dinamismo ed entusiasmo. Concretamente, aspettiamo i dati economici dell'anno per giudicare i risultati;



«Aspettiamo i dati economici dell'anno per giudicare i risultati; mi meraviglierei se non ce ne fossero di interessanti»

mi meraviglierei se non ce ne fossero di interessanti. Certo è che l'equazione produttivo-finanziaria è necessariamente più complessa rispetto agli altri due step.

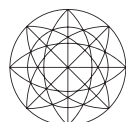
D. C'è un pregiudizio positivo verso l'Italia ed è un capitale ancora spendibile nella competizione internazionale?

R. Esito sempre a usare questo argomento, perché rischia di suonare come

continua a pagina 81

A STEP AHEAD IN CAPEX AND OPEX

TECHNOLOGY, PROCESS KNOW-HOW,
AND TURNKEY PLANTS FOR THE PRODUCTION
OF STEEL AND NONFERROUS METALS



Danieli Headquarters
33042 Buttrio (Udine)
Italy

www.danieli.com
tel (39) 0432.195 8111
info@danieli.com

TESTIMONIAL

Ali Reza Arabnia

Tra opportunità e rischi

di Samina Abedini

Il punto di vista di un imprenditore iraniano che in Italia ha fatto fortuna. E ora guarda il suo Paese d'origine con gli occhi di un businessman occidentale, che esporta tecnologia d'avanguardia a livello globale. Tutto considerato, il suo consiglio a chi vuole investire è...

BIO

PASSIONE HIGH TECH

La carriera di Ali Reza Arabnia in Italia è incominciata nell'azienda fondata dal suocero, Giuseppe Neri, nel 1976, di cui sono diventate azioniste nel tempo la multinazionale Haden e il gruppo Fiat Comau. Nel 2005 Arabnia ha rilevato l'intero capitale di Geico da Comau, in un momento di crisi, e l'ha rilanciata con importanti investimenti in tecnologia. Nel 2011 l'alleanza con Taikisha ha fatto triplicare, in cinque anni, il fatturato di Geico. Il gruppo attuale Geico-Taikisha, di cui Arabnia è presidente e ceo, ha un fatturato medio di 1,8 miliardi di dollari, 5.000 dipendenti che operano in 28 paesi, ed è fortemente impegnato sul fronte del risparmio energetico.

Per Ali Reza Arabnia l'Italia è quasi più che una seconda patria, soprattutto da quando l'ex presidente Giorgio Napolitano lo ha nominato Cavaliere del lavoro, unico imprenditore straniero, ma cittadino italiano, ad avere avuto il riconoscimento. In Italia, infatti, Arabnia ha creato un gruppo da 1,8 miliardi di fatturato, che produce impianti di verniciatura per il settore automotive sulla base di brevetti con la tecnologia più avanzata a livello mondiale. L'alleanza con i giapponesi di Taikisha, che nel 2011 ha rilevato il 51% dell'azienda di Arabnia è stata la chiave di volta del successo globale. «Non è stata una resa, ma un'intesa», ha spiegato l'imprenditore a *MFI*, «per spartirci i mercati mondiali: loro in Giappone e Corea, noi in Cina, Brasile e India, oltre che in Canada, Messico, Sudafrica e Stati Uniti».



Domanda. Da iraniano come vede le potenzialità del Paese?

Risposta. Abbiamo avuto una commessa per un impianto importante in Iran ma poi non se ne è fatto nulla a causa delle sanzioni.

D. Ma ora sono state attenuate...

R. Non c'è ancora un'apertura completa. Ci sono difficoltà sul versante bancario e le transazioni restano difficili. Però il risultato migliore del previsto, sul piano dell'apertura verso l'estero, nelle ultime elezioni ha indotto all'ottimismo. Ma adesso bisogna vedere che cosa accadrà alle presidenziali americane.

« Gli italiani sono molto apprezzati in Iran, anche per motivi culturali e sentimentali. Si ritiene che sia più facile lavorare con loro »

D. Guardando all'economia, si osserva la forte espansione del settore automobilistico. Non è un segnale forte?

R. Pochi sanno che in Iran si è cominciato a produrre automobili prima che in Corea del Sud. Ma le vicende politiche hanno influito molto sugli alti e bassi del settore. Ora si sta riprendendo ma a

fatica. I 1,3 milioni di veicoli prodotti l'anno scorso sono poca cosa rispetto al potenziale del mercato, con 70-80 milioni di abitanti e una classe media dalla buona capacità di spesa rispetto agli standard mediorientali. Inoltre gli iraniani amano vivere bene e spendere. Quindi il potenziale c'è e tanto.

D. L'Italia può riuscire a sfruttare questo potenziale, considerata la concorrenza sui prezzi di cinesi e indiani?

R. I cinesi hanno fornito tanto materiale all'Iran in cambio di petrolio a buon prezzo. Ma è anche vero che i prodotti cinesi si sono rivelati pieni di problemi, la qualità era assolutamente inadeguata, soprattutto per clienti non abituati ad accettare compromessi. I cinesi hanno avuto la loro chance e l'hanno sprecata.

D. Quindi?

R. Quando le porte del Paese si apriranno sul serio, avranno senz'altro più successo le aziende occidentali ed europee in particolare, anche nel settore dei componenti per auto, nonostante i cinesi stiano facendo accordi con gli iraniani per produrre auto in loco.

D. Questo concretamente cosa significa per le aziende italiane?

R. Che hanno un'opportunità unica, perché gli italiani sono molto apprezzati in Iran, anche per motivi culturali-sentimentali. Si ritiene che sia più facile lavorare con loro, c'è maggiore fiducia reciproca. Questo certo è un vantaggio. Ma da questo a concludere che investire a lungo termine in questo Paese è una scelta vincente il passo è lungo. Io starei attento sotto questo punto di vista.

D. Perché? Quali sono i rischi principali?

R. È un Paese che può ancora essere esposto a cambi di regime e di condizionamenti giuridici e politici molto

continua a pagina 81

È il momento di correre

di Mariangela Pira

Benetton, il principale gruppo occidentale d'abbigliamento in Iran, vuol fare leva sulla sua presenza storica per rilanciare la presenza. Il mercato è a una svolta, un'occasione da non perdere, come spiega il suo Ceo

L'obiettivo è fare come in India, che ormai ha scalzato i mercati europei, diventando il secondo per importanza dopo l'Italia, per Benetton. Ma Marco Airoidi, ceo del gruppo veneto, non si nasconde che gli ostacoli in Iran sono ancora rilevanti. Tuttavia è arrivato il momento di far leva con decisione sulla presenza storica del brand che nel 2006 è stato il primo del mondo occidentale ad aprire a Teheran, nonostante incominciasse il periodo più duro delle sanzioni. A quella mossa strategica è seguita l'apertura di altri 29 punti vendita, di

grande voglia di Italia, ma noi dobbiamo essere bravi e correre, perché anche altri Paesi stanno investendo sulle enormi potenzialità di questo mercato. Serve creare una filiera efficiente per arrivare al consumatore e allargare così il mercato.

D. Gli obiettivi a breve?

R. Consolidamento e valorizzazione del brand con lo sviluppo di nuovi punti vendita non solo nelle città principali, ma anche nei centri di seconda fascia. Verrà introdotto anche qui il nuovo format di negozio On Canvas, già sperimentato con successo in oltre 130 negozi del Gruppo.

D. Perché parla di enormi potenzialità?

R. Per il combinato disposto di crescita demografica, giovane età media della popolazione, crescita del pil, arretratezza del retail, grande interesse dei consumatori iraniani per i brand internazionali.

D. Ma le sanzioni hanno fatto perdere potere d'acquisto alla classe media...

R. È vero, il suo potere d'acquisto si è contratto, in questi anni, mentre l'iraniano di fascia alta non ha problemi a comprare un prodotto che gli piace all'estero. Il punto è proprio che la classe media è diminuita.

D. Ciononostante voi ci credete...

R. L'inversione del ciclo economico lascerà alle spalle l'impoverimento della classe media, mentre l'abbassamento dei dazi, con la normalizzazione economica, porterà altri brand, allargando il mercato. Così il consumatore iraniano avrà accesso a prodotti più freschi, e il sistema economico iraniano trarrà beneficio dall'arrivo di brand internazionali.

D. In che modo Benetton trarrà beneficio dalla probabile

BIO

UN UOMO DI FAMIGLIA

Ex senior partner di Boston Consulting Group, Marco Airoidi, 56 anni, è da due alla guida del più noto gruppo italiano di abbigliamento e collabora con i Benetton, e in particolare con Edizione, la holding che controlla le attività della famiglia, da vent'anni. In passato ha lavorato anche per Autogrill, una delle principali partecipate, come direttore generale. La sua mission è il piano di rifocalizzazione e rilancio di Benetton Group, che nel 2015 ha registrato un fatturato di 1,5 miliardi di euro, in calo dell'1,2% rispetto all'esercizio precedente, ma con un netto miglioramento (+34,5%) dell'ebitda che ha raggiunto i 54 milioni. L'esercizio tuttavia si è chiuso con una perdita di 46 milioni.

evoluzione dello shopping degli iraniani?

R. Due gli step importanti. In primo luogo aiutare i nostri partner, sia i gruppi importanti nel paese che i più piccoli, che aprono dei negozi Benetton in franchising, per rinnovare i punti vendita dato che nel periodo dell'embargo hanno tenuto le posizioni soffrendo, e i loro investimenti erano congelati.

D. E il secondo?

R. C'è spazio per investire, ripensare a un ciclo di nuovi negozi anche all'interno di centri commerciali nelle nuove aree del Paese. L'Iran soffre di un ritardo in termini di sviluppo del commercio e sta partendo una nuova fase di sviluppo di retail moderno.



«L'inversione del ciclo economico lascerà alle spalle l'impoverimento della classe media, mentre l'abbassamento dei dazi favorirà i consumi»

Marco Airoidi, 56 anni, è alla guida del gruppo veneto da due anni. L'anno scorso, il primo completo della sua gestione, ha dato un segnale forte migliorando notevolmente la redditività della gestione

cui 17 con il brand United Color of Benetton e 5 Sisley, gestiti in franchising da imprenditori locali e diffusi anche a Mashad, Tabriz, Shiraz, oltre che a Teheran.

Domanda. Perché ritiene che sia il momento di accelerare sull'Iran?

Risposta. È un Paese che ha una

continua a pagina 81

TESTIMONIAL

Alireza Tehrani

Perché l'alleanza è strategica

di Samina Abedini

Con la sua esperienza e successo nel settore dei materiali da costruzione, è la dimostrazione vivente del potenziale imprenditoriale che ha l'Iran con le sue ricchezze



BIO

TRA MARMI E ONICE

Figlio della buona borghesia di Teheran, Alireza Tehrani, 47 anni, ingegnere, titolare della canadese Primestone, che ha creato dal nulla e portato al successo sfruttando le grandi risorse naturali del suo Paese, ha avuto la fortuna di ricevere un'educazione di impronta internazionale, che ha completato a Londra, dove si è laureato in ingegneria meccanica, ma la carriera imprenditoriale l'ha costruita passo passo con le proprie mani e idee, facendo leva sui buoni rapporti con l'Italia dove ha acquisito tecnologie, know how e contatti importanti. Primestone ha la sua base principale in Canada, per motivi fiscali, e una sede a Carrara.

Petrolio, gas e raffinerie. Nell'immaginario collettivo ci sono anche tappeti e caviale, ma non si va molto più in là. Le sanzioni cui è stato sottoposto l'Iran per 30 anni, e la conseguente mancanza di investimenti dall'estero, ha contribuito a far cadere nell'oblio il Paese, almeno sul piano economico commerciale. Invece l'Iran racchiude un enorme potenziale, anche dal punto di vista imprenditoriale. Alireza Tehrani, 47 anni, ingegnere, fondatore e proprietario della canadese Primestone, oggi una figura di primo piano nell'industria globale del marmo e materiali pregiati, è l'esempio di come questo potenziale, se ben sfruttato, dia risultati eccellenti. E del ruolo essenziale che l'Italia può avere nel suo sviluppo.

Domanda. Qual è stata la sua educazione?

Risposta. A 12 anni, quando era in corso la guerra con l'Iraq, la famiglia mi mandò in Svizzera all'istituto Le Rosey, una prestigiosa scuola internazionale. Successivamente mi sono laureato in ingegneria meccanica all'University of London, dove ho studiato anche economia internazionale.

D. E come è andato il ritorno in patria?

R. All'inizio degli anni Novanta, quando rientrai a Teheran, mio padre mi disse che avrei dovuto cavarmela da solo, come aveva fatto lui. Era un periodo economico tremendo, con il rial che continuava a svalutarsi alimentando un forte rialzo dei prezzi.

D. A quel punto che cosa decise di fare?

R. L'unica attività che poteva garantire una certa stabilità era l'export perché procurava valuta pregiata. Però non volevo lavorare con i settori tradizionali dell'Iran, ma decisi che il campo dei materiali pregiati, come il marmo, poteva dare soddisfazioni.

D. Per quale motivo?

R. I marmi iraniani, in particolare quelli dalle tonalità che danno sul rosso, sono tra i migliori del mondo, di qualità comparabile con quelli di Carrara. E l'Iran ospita le più vaste riserve del mondo delle più pregiate varietà di marmo e altre pietre di valore come il travertino.

D. Quindi l'idea qual è stata?

R. Di sfruttare quelle cave molto sottoutilizzate e con un potenziale enorme. Abbiamo incominciato a esportare blocchi di marmo, in vari continenti, soprattutto in Estremo Oriente. E in breve mi sono reso conto che offrendo ai clienti un materiale rifinito, di migliore presentazione e pronto per l'utilizzo, potevo avere margini molto superiori.

D. A quel punto che cosa ha fatto?

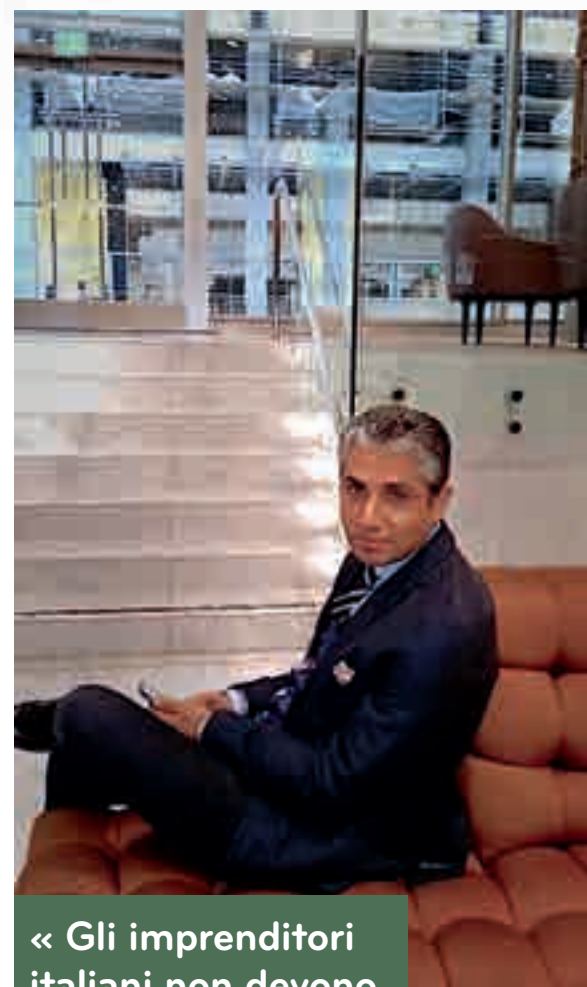
R. Avevo parecchi contatti a Londra, dal tempo degli studi, a cui mostrai i campioni di quanto si poteva estrarre in Iran. Però mi serviva anche una tecnologia e soprattutto una capacità di lavorazione tale da soddisfare le esigenze dei clienti occidentali.

D. A quel punto è entrata in gioco l'Italia...

R. In Italia si trova la tecnologia di riferimento per la lavorazione di marmi e affini, si producono i migliori macchinari del mondo e le relazioni tra i due paesi sono sempre state molto buone. Ma l'accordo con la Bruno Lucchetti di Carrara, una delle aziende di riferimento nel settore, non fu facile.

D. Quale fu l'accordo?

R. Noi avremmo fornito la varietà Rosa Tea di marmo a Lucchetti che lo avrebbe lavorato per poi rifornire il cantiere del Caesar's Palace Hotel di Las Vegas. Poi è stata la volta del Beige Marble per le Torri Gemelle di Kuala Lumpur, le Petronas, e di tutti



« Gli imprenditori italiani non devono fare altro che visitare l'Iran per rendersi conto che la realtà locale offre un ambiente molto favorevole »

gli alberghi di lusso allora in costruzione. Così siamo diventati il maggior esportatore di marmo iraniano

D. Il passo successivo?

R. A un certo punto mi resi conto anche della vastità di riserve di onice esistenti in Iran. Ma ancora una volta avevo bisogno di tecnologia a costo accessibile. Feci un primo tentativo

continua a pagina 81

Condotte, cresce la leadership in Iran

La presenza storica del gruppo romano nel Paese, concretizzatasi nella realizzazione del bacino di Bandar Abbas, sta fruttando nuovi accordi per la realizzazione di opere del valore di 4 miliardi di euro

Nella sua storia ultra centenaria e ricca di eventi, il Gruppo Condotte può vantare la realizzazione, in Italia e nel mondo, di dighe e impianti idroelettrici, strade e autostrade, ferrovie e metropolitane, porti e opere marittime, opere idrauliche e progetti d'irrigazione, aeroporti, opere in sotterraneo, opere civili per centrali termiche e nucleari, interventi di edilizia residenziale, direzionale, sportiva, industriale e ospedaliera, opere di salvaguardia ambientale e monumentale che, per qualità ed impegno tecnico, hanno raccolto unanimi consensi a livello internazionale.

Fra le opere più conosciute e apprezzate, il complesso portuale e industriale di Bandar Abbas, in Iran, ha segnato l'inizio di un rapporto storico di stima e conoscenza con il Paese, che ha consentito quest'anno la firma di nuovi protocolli di intesa con le maggiori società di costruzioni locali per realizzare opere infrastrutturali per un valore di 4 miliardi di euro.

La storia di Bandar Abbas è esemplare. Nel 1973 lo Scià di Persia aveva varato un piano quinquennale con uno stanziamento di 68 miliardi di dollari, garantito dalle risorse petrolifere del Paese, con lo scopo di rilanciare l'economia, superando i forti vincoli ancora esistenti al suo sviluppo. Nel programma, rientrava l'imponente progetto per l'insediamento industriale di Bandar Abbas, una vasta area all'imbocco del Golfo Persico, nello Stretto di Hormuz. Il progetto comprendeva una città industriale di 800.000 abitanti, un cantiere per navi fino a 250.000 tonnellate, un gasdotto, ferrovie e strade per un importo di 2.000 miliardi di lire. Nell'agosto del 1974, il Governo Iraniano diramò l'invito per la prequalificazione del porto industriale al quale parteciparono 171 imprese. Dopo una selezione che portò le concorrenti prima a 44 e poi a 5, Italcontractors Consortium, il raggruppamento guidato da Condotte con Man-



I bacini e le strutture portuali realizzate a Bandar Abbas da Condotte comprendono, fra l'altro, 8 chilometri di banchine ad alto fondale, due moli frangiflutti di 7 chilometri, 2.000 ettari di sistemazione a terra

telli, Finsider, Italedil e Dragomar si aggiudicò la gara. L'offerta, secondo il contratto firmato a Teheran il 16 Settembre 1975, prevedeva la costruzione del Porto Commerciale di Bandar Abbas per un totale di 41 milioni di metri cubi di dragaggi, 8 chilometri di banchine ad alto fondale, due moli frangiflutti di 7 chilometri, 2.000 ettari di sistemazione a terra, 250.000 metri quadrati di magazzini, 60.000 metri quadrati di uffici, 1.600.000 metri quadrati di piazzali, 30 chilometri di rete autostradale, 60 chilometri di linea ferrata, una centrale di desalinizzazione dell'acqua marina, un centro residenziale per 2.000 abitanti. A seguito degli avvenimenti politici del 1979, con la caduta dello Scià, i lavori, realizzati al 60%, vennero confermati dal nuovo governo che ne riconobbe la priorità economica e sociale, e conclusi nel 1989.

TESTIMONIAL

Federico Sutti

Tutelarsi con il contratto

di Pier Paolo Albricci

Quanto può essere rischioso, dal punto di vista legale, entrare in una partnership con soci iraniani? E come difendere know-how e avviamenti? Da chi farsi rappresentare i n un Paese che sta aprendosi al mercato? Risponde l'avvocato di un grande studio internazionale

BIO

ESPERTO DI FUSIONI LEGALI

Federico Sutti è riconosciuto tra i più importanti avvocati italiani nel settore immobiliare. Si è occupato in particolare di alcune tra le principali operazioni di sviluppo in Italia, tra cui Citylife e Varesine. Negli ultimi anni ha assistito numerose società italiane, multinazionali, istituzioni finanziarie e fondi, in diverse operazioni di ristrutturazione e rifinanziamento. Dall'ottobre 2015 è managing partner di Dentons in Italia. Nel 2000 ha condotto l'integrazione di Schürmann con Coudert Brothers e successivamente la fusione con Dla Piper Italia, studio che ha guidato per oltre 13 anni come country managing partner e membro del Global Board, ricoprendo in seguito la carica di managing director Europa e Africa.

Domanda: Qual è l'attuale contesto giuridico-normativo nella Repubblica iraniana?

Risposta. L'Iran è una Repubblica Islamica, ciò significa che, da un lato, riconosce e applica la separazione dei poteri tipica della forma di governo repubblicana (poteri legislativo, esecutivo e giudiziario), dall'altro presenta le caratteristiche di una teocrazia, ossia riconosce la presenza di un leader religioso superiore ai tre poteri e da essi indipendente, che esercita un ruolo di guida basato sull'Islam.

D. Come si pone nei confronti degli organismi internazionali?

«La tutela del know-how e dell'avviamento dovrebbe essere preferibilmente disciplinata nel contratto»

R. È membro dell'Onu e di molti altri organismi internazionali, ma non ancora del Wto. A partire da gennaio 2016, le Nazioni Unite hanno sospeso le sanzioni economiche nei suoi confronti dell'Iran, come previsto dall'accordo sul nucleare siglato il 14 luglio 2015.

D. Ci sono particolari cautele da adottare da parte di un'azienda estera nello stipulare partnership locali sia in relazione a possibili contenziosi che alla tutela di know how e degli avviamenti?

R. L'Iran è un Paese di civil law (il diritto è di fonte legislativa). Il Codice civile iraniano include principi quali quello dell'autonomia contrattuale. Pertanto, le società straniere devono innanzitutto cercare di fare affidamento sui termini dell'accordo tra le parti, per sopperire ad alcune lacune che la legge iraniana presenta in determinate aree.

D. E per il contenzioso?

R. Salvo poche eccezioni relative a società e asset di proprietà statale, la parte iraniana può accettare senza restrizioni la devoluzione della disputa a fori stranieri, possibile, ad esempio, un arbitrato Icc. L'arbitrato è, in particolare, un metodo di

risoluzione delle controversie ben noto agli iraniani e anche in Iran ci sono centri arbitrali.

D. Come si protegge il know-how in caso di partnership?

R. La tutela del know-how e dell'avviamento dovrebbe essere preferibilmente disciplinata nel contratto, considerato che, ad esempio, la protezione del segreto commerciale e persino la definizione giuridica di esso sono sconosciuti alla legge iraniana. A questo riguardo, oltre a stipulare un buon contratto, la parte estera può proporre alla controparte iraniana di regolamentare l'accordo secondo una legge straniera. La parte iraniana in genere accetta di indicare quale legge applicabile al contratto una legge europea.

D. Poiché buona parte dell'economia è in mano pubblica, ci sono garanzie particolari da richiedere per tutelare i propri contratti e impegni e garantirsi way out in caso di mancato rispetto delle condizioni?

R. Gli strumenti che sono disponibili nei sistemi legislativi europei, lo sono in genere anche in Iran, con qualche particolarità. Clausole di risoluzione, penali, cauzioni, pegni e così via, sono spesso previste dai contratti.

D. Dal punto di vista del business legale, qual è la strategia migliore per affermarsi in quel mercato?

R. L'ingresso in Iran di un moderno studio legale internazionale rappresenta la soluzione migliore per tutti i soggetti coinvolti. Innanzitutto per i clienti che necessitano di una guida in questa fase di transizione

continua a pagina 81



Quando la mossa è vincente

di Pier Paolo Albricci

La sua mission è aprire gli occhi sulle molte opportunità e le difficoltà del mercato iraniano, sulla base di una decennale esperienza del Paese, prima come country manager di una multinazionale poi come consulente indipendente

Domanda: Lei ha aiutato centinaia di aziende di tutte le dimensioni ad apprezzare il mercato iraniano. Quali sono stati i fattori distintivi per chi ha scelto di aprire e ha ottenuto buoni risultati?

Risposta. Il fattore decisivo rimane l'azienda, con la propria organizzazione e l'offerta di prodotti o servizi.

L'Iran non è un Paese nuovo e in questo decennio di sanzioni ha intensificato le relazioni commerciali con Paesi come Turchia e Cina, potenziando al contempo l'offerta interna. Intendo dire che essere

della controparte è un passaggio cruciale per massimizzare i risultati ed evitare problematiche successive che possono essere complesse e costose da risolvere. Vendere è sicuramente l'obiettivo ma vendere a chiunque potrebbe essere una soluzione di breve termine.

D. Ma una base locale è importante?

R. Sì, per garantire nel tempo il necessario supporto e differenziarsi dai molti player che pensano di gestire questo Paese in remoto. Molte aziende arrivano in Iran a implementare una strategia esistente, solo alcune vengono a conoscere il mercato per poi delineare il miglior piano d'azione.

convinti della necessità di dare impulso e diversificare la propria economia. La loro ambizione è di diventare una super potenza industriale, facendo leva sulla ricchezza di risorse naturali, i bassi costi energetici e del lavoro e un'imposizione fiscale ragionevole.

D. Però l'economia sta uscendo da una profonda recessione...

R. Ma guarda ai prossimi anni con rinnovato ottimismo e l'aspettativa di un miglioramento del proprio potere d'acquisto. E le proiezioni più recenti dei dati macro, soprattutto il calo dell'inflazione, consentono questo ottimismo.

D. Può esplicitare l'attuale rapporto tra costi/investimenti per insediarsi e i rischi?

R. Una generalizzazione non è possibile. Fare business in Iran può essere molto economico, quando la strategia commerciale consiste in una partnership con un distributore o un agente. In questo caso non incide tanto l'investimento economico, nell'ordine di poche migliaia di euro, quanto il fattore tempo. Dal 14 Luglio 2015 c'è stata una vera e propria corsa all'Iran: vincerà chi sarà in grado di posizionarsi correttamente e prima degli altri.

D. E se si vuole investire su una presenza diretta, magari con presidio industriale?

R. I costi per operare possono partire da 50-60 mila euro annui, nel caso di una piccola struttura con la creazione di una società con 2/3 addetti locali e un ufficio. Dal punto di vista industriale ipotizzare delle cifre non è possibile, ma ci sono molti sgravi e un regolamento per gli investimenti esteri. C'è un ulteriore vantaggio: molto spesso è possibile creare delle joint venture con partner locali anche senza apporti in capitale. La grande varietà del tessuto imprenditoriale iraniano offre opportunità a realtà medie, grandi e a Pmi.

BIO

CONSIGLI DI VENDITA

Esperto di marketing e internazionalizzazione con esperienza nei mercati del Nord America, del Sud Africa e del Medio Oriente, nel 2012 ha fondato a Teheran, dove risiede, Quarkup Group, per la consulenza sul mercato iraniano, dove lavora da 12 anni, di cui 7 con De Longhi. Con Quarkup ha prestato servizi a quasi 400 aziende private, di differenti settori e dimensioni. Nel 2015 ha lanciato Italian Contract Office, dedicato ad analizzare opportunità di contract per aziende italiane. Quarkup Group ha uno staff di 18 persone, tra cui 3 senior partners e un responsabile delle operations in loco.



« C'è una coincidenza tra l'offerta italiana e la domanda locale di soluzioni innovative. Sviluppare l'industria richiede macchinari, tecnologia e know-how... »

italiani è un elemento distintivo ma non sufficiente.

D. Quindi?

R. Occorre definire una strategia d'ingresso sulla base di una corretta analisi delle caratteristiche del mercato.

D. E il passo successivo?

R. Molte volte l'internazionalizzazione in Iran passa attraverso partnership con aziende locali: in questi casi un'accurata ricerca e due diligence

D. Perché ritiene che l'Iran sia un mercato strategico per l'internazionalizzazione di un'impresa?

R. Per molte ragioni: le dimensioni del Paese, il livello culturale, l'età media, la ricchezza di risorse, la propensione all'imprenditorialità, gli obiettivi di sviluppo; nonché per l'affinità che storicamente unisce Italia e Iran.

D. Il contesto è importante, ma ci sono anche ragioni più contingenti?

R. C'è una singolare coincidenza tra l'offerta del sistema Italia e la domanda locale di soluzioni innovative. Sviluppare l'industria richiede macchinari, tecnologia e know-how e in questo momento i governanti iraniani sono

continua a pagina 82

Dall'industria alla finanza, ecco chi punta su Teheran

di Marcello Conti, Nicola Capuzzo e Martina Mazzotti

Gli esempi di imprenditori e professionisti che, nonostante le sanzioni, hanno già deciso di spingere l'acceleratore nei rapporti con il mercato iraniano. Battendo sui tempi i concorrenti internazionali

TECNOLOGIA

CONQUISTEREMO IL MERCATO CON LA STAMPANTE IN 3D

«Puntiamo a dare vita a una partnership per la fabbricazione locale dei registratori di cassa che però avranno il brand riconosciuto di Olivetti. Per la distribuzione stiamo identificando partner locali con un'ottima rete in tutto il Medio Oriente». La strategia di Riccardo Delleani, ceo di Olivetti, l'azienda di ICT del gruppo Tim, 228 milioni di fatturato nel 2015 di cui il 40% all'estero, è fare breccia in un mercato potenziale di 3 milioni di esercizi commerciali che hanno bisogno di adeguarsi alla normativa fiscale in evoluzione. Il governo iraniano vuole introdurre una riforma che contempla il cambio della tecnologia dei registratori di cassa, mercato in cui Olivetti può sfruttare in pieno la propria expertise. «Ma dobbiamo fare i conti con una situazione ancora complessa», ha avvertito Delleani. All'apertura formale da parte di istituzioni ed enti governativi non corrisponde ancora una



Riccardo Delleani, ceo di Olivetti, e la stampante 3D della casa di Ivrea, parte del gruppo Telecom Italia



concreta e pratica disponibilità da parte delle aziende. «Produrre in Iran eviterà problemi legati all'importazione di tecnologie ancora soggette a limiti e restrizioni», ha ribadito il manager. I registratori di cassa, nel piano di Delleani, saranno la testa di ponte per fare breccia in un mercato «la cui cultura scientifica di eccellenza elimina quel gap culturale presente in altre nazioni della regione». Gli altri due settori a cui punta la casa di Ivrea sono la gestione intelligente delle acque attraverso una rete di contatori intelligenti e l'introduzione della tecnologia delle stampanti 3D.

SERVIZI

È PARTITA DA GENOVA LA CLASSIFICA DELLE NAVI IRANIANE

Il registro italiano navale, Rina, è stato il primo a classificare navi battenti bandiera iraniana dopo la sospensione delle sanzioni internazionali grazie al presidio diretto che la società ha aperto in gennaio a Teheran. «Tutte le società di classificazione stavano cercando di accedere al mercato iraniano ma noi ci siamo mossi più rapidamente nel potenziare la nostra presenza nell'area», ha spiega Andrea Di Bella, area manager di Rina Services in Medio Oriente. La mossa decisiva, voluta da Ugo Salerno, presidente e ceo del gruppo genovese da 378 milioni di fatturato nel 2015 (+14%) e 44 milioni di ebitda (+16%), è stata la firma di una partnership con l'omologa iraniana Asian Classification Society che ha consentito, il giorno dopo la sospensione delle sanzioni, di classificare due navi cargo da 15 mila tonnellate di stazza lorda di proprietà di Irls, la compagnia di bandiera iraniana. L'accordo fra i due registri di classifica consentirà ad Acs di



Ugo Salerno è presidente e ceo del gruppo Rina dal 2002

avvantaggiarsi dell'esperienza della società italiana nei servizi di verifica, ispezione, classificazione e certificazione in Iran, un business che può estendersi alle rotte commerciali delle navi di Irls che toccano l'Estremo Oriente, il Medio Oriente, il Mediterraneo e l'Europa, regioni dove il gruppo genovese ha sviluppato una solida rete grazie al processo di internazionalizzazione avviato da anni. La flotta classificata Rina Services contava oltre 5.400 unità navali a livello internazionale, a fine 2015. Dall'ufficio aperto a Teheran in gennaio vengono forniti anche servizi di classificazione e certificazione ai settori dell'oil & gas, della power generation, delle infrastrutture e della business assurance. Nel prossimo anno, la società genovese rinforzerà ulteriormente la sua presenza in Iran, facendo leva anche sulla sua expertise nell'engineering.

Conservazione

C'È METODO IN QUEL RESTAURO

Con lo storico bazar di Tabriz, ultimo arrivato nel 2016, sono saliti a 23 i siti Unesco riconosciuti come patrimonio dell'umanità in Iran. Ma oltre ai gioielli in bacheca molto è ancora da recuperare. Per questo archeologia e ricerca scientifica sono da tempo un ponte fra la civiltà italiana e persiana. A costruire le fondamenta di questa intesa è stato il grande orientalista Giuseppe Tucci che assieme al fondatore dell'Eni Enrico Mattei viaggiò sull'altipiano iraniano alla fine degli anni Cinquanta del secolo scorso. Gli scavi degli archeologi italiani in Iran in quel periodo nel Sistan, a cui fece seguito una feconda stagione di studi e restauri a Persepoli, Pasargade, Esfahan cementarono i rapporti tra i due paesi. «Da queste esperienze è nata soprattutto una forte intesa sul metodo», ha raccontato a **MFI** Nicola



Nicola Berlucchi

Berlucchi, 53 anni, consigliere dell'associazione italiana d'impresa Assorestauro, che rappresenta il comparto nazionale del restauro e della conservazione. Ingegnere specializzato in restauro dei monumenti, qualificato come Specialist Conservation Architect presso il Royal Institute of British Architects, con all'attivo oltre 200 progetti su edifici vincolati in varie parti d'Italia, Berlucchi è convinto che il metodo conservativo sia la base per proporre alle istituzioni iraniane interventi concreti con tecnologie, macchinari e materiali che i restauratori italiani sperimentano da tempo. Da qui l'idea di organizzare, in collaborazione con la Tabriz Islamic Art University e la Isfahan University of Art, un ciclo di seminari e workshop per favorire le opportunità di collaborazione aprendo nuovi mercati per le aziende italiane coinvolte nella filiera del restauro. La prima

Due dei siti Unesco in Iran, Persepoli e la grande moschea di Isfahan

iniziativa, intitolata Architectural restoration and strengthening of Historic Buildings, a Tabriz in ottobre, prevede lo scambio di esperienze nel settore del rinforzo sismico e del consolidamento strutturale di edifici storici tra esperti italiani e iraniani. Il secondo seminario, a Isfahan a novembre, avrà come titolo Restoration & Conservation of Decorative Surfaces, con specifica attenzione alle moderne tecnologie e metodologie utilizzate nel restauro, nella conservazione, nella pulitura e nel consolidamento di superfici intonacate, affreschi, pietre, stucchi e ceramiche.

IMPIANTI/1

SI CUOCE NEL DESERTO, È LA NUOVA CERAMICA PERSIANA

A Yazd, 600 km a sudest di Teheran, su di un altipiano desertico, si sta sviluppando una concentrazione di produttori di ceramiche che prefigura la nascita di un vero e proprio polo. Protagonista di questo sviluppo accelerato grazie soprattutto al passaparola tra gli imprenditori locali è la Sacmi di Imola, leader mondiale nell'impiantistica per l'industria (ceramica, alimentari, packaging, servizi), con un fatturato di 1,37 miliardi di euro (+13%) e 156 milioni di ebitda, che sta accompagnando con le sue macchine la crescita della produzione locale garantendone la competitività sul mercato interno e la qualità per affrontare l'export.

«Spirito imprenditoriale, costi dell'energia contenuti, mano d'opera altamente qualificata, abbondanza di materie prime, fanno dell'Iran uno dei mercati più importanti per Sacmi», ha spiegato a **MFI** Paolo Cassani, direttore generale del gruppo, reduce dall'Iran food + Bev Tec, l'evento fieristico di Teheran dedicato alle soluzioni tecnologiche per un settore che quest'anno investirà almeno 50 milioni di dollari per un upgrading tecnologico. Cassani sta proponendo al mercato macchine e impianti sofisticati, tra cui linee complete e automatizzate per il filling ultra-clean fino e soluzioni per la produzione di capsule e contenitori che, grazie alla tecnologia della compressione, offrono vantaggi sotto il profilo della qualità, produttività e del risparmio energetico. Si tratta di tecnologie per settori industriali diversi vendute oltre che a Teheran nei poli industriali di Gazvine, Semnan, Isfahan.



Paolo Cassani è direttore generale del gruppo Sacmi di Imola

IMPIANTI/2

ARRIVA DA BERGAMO L'OSSIGENO ALLA SVOLTA ECONOMICA

L'ultima in ordine di tempo ma prima per grandezza è una commessa dello scorso gennaio da oltre 20 milioni di euro per la realizzazione chiavi in mano di un maxi impianto per la produzione di ossigeno. «Da decenni esportiamo impianti per la produzione di gas tecnici e compressori in Iran», ha rivelato Roberto Sestini, presidente del gruppo bergamasco, 480 milioni di euro di fatturato nel 2015. Leader nel settore della produzione e gestione di gas per l'industria, Sestini prevede una svolta importante nel lavoro con l'Iran perché la riduzione delle sanzioni permetterà di

Roberto Sestini è fondatore e presidente di Siad, un gruppo da 480 milioni di fatturato



sfruttare appieno le risorse del gruppo. «Siamo stati penalizzati perché le sanzioni nei settori dell'oil&gas non permettevano di vendere all'Iran al di fuori del campo siderurgico», ha spiegato l'imprenditore che attraverso la Siad Macchine Impianti rifornisce compressori e impianti di frazionamento per la produzione di ossigeno, azoto e argon utilizzabili anche nel settore metallurgico, chimico, alimentare, farmaceutico e del vetro. La commessa vinta in gennaio prevede la fornitura di un complesso macchinario per la produzione di 2.200 tonnellate al giorno di ossigeno e azoto, in parte già in viaggio verso l'Iran. Due colonne di 5 metri di diametro, alte 32 e 50 metri, sono state imbarcate a Porto Marghera, dopo un complicato trasporto su gomma. «Per portare a termine le operazioni di carico abbiamo dovuto aspettare che tutti i dipendenti avessero lasciato la sede per poter sfruttare il parcheggio interno della società», ha spiegato Sestini che confessa di avere nel cassetto diversi dossier e importanti trattative per altri progetti in Iran.

Componentistica

IN CUCINA CRESCE IL BUSINESS GRAZIE AL KHORESHT

È un matrimonio in cucina quello di Sabaf, l'azienda di Ospitaletto (Bs) leader nella produzione di componenti per apparecchi domestici per la cottura a gas, e l'Iran, o meglio il suo piatto più tipico, il khoresh, a base di carne e riso. Per tradizioni sociali e abitudini alimentari la cucina iraniana è molto simile a quella europea e italiana e rappresenta quindi un mercato target per Sabaf. «L'elevata scolarità, la ricerca di prodotti di alta qualità e l'età media del paese (30 anni) fanno dell'Iran un mercato di riferimento da molto tempo», ha raccontato a MFI Alberto Bartoli, ceo del gruppo da 138 milioni di fatturato nel 2015 (+1,2% rispetto al 2014), quotato in borsa, ma negli ultimi anni gli affari si sono più che dimezzati. «La caduta delle sanzioni ha dato nuova linfa al mercato ma per vedere



Alberto Bartoli, ceo del gruppo da 138 milioni di fatturato nel 2015

i primi risultati aspettiamo il secondo semestre dell'anno», ha precisato il manager convinto di poter tornare nel giro di pochi anni a un livello di business pre sanzioni. L'importanza dei mercati esteri per Sabaf è il risultato di una strategia di lungo periodo che l'azienda ha deciso di portare a compimento dopo il 2008. «All'epoca», ricorda Bartoli, «il mercato nazionale ed europeo erano centrali per le redditività dell'azienda, oggi abbiamo ribaltato queste gerarchie e l'Italia incide solo per il 30% del fatturato, mentre il 70% è realizzato all'estero». E la percentuale di export sarebbe maggiore poiché andrebbero aggiunte quelle cucine realizzate dai clienti Sabaf e poi

vendute all'estero. «Le nostre stime dicono che così quasi il 95% del fatturato dipenderebbe dall'estero ma non sono dati ufficiali poiché non abbiamo modo di tracciare con precisione il nostro prodotto una volta venduto ai clienti».

FINANZA

C'È UN BEL MARGINE SULLA VIA DELLA SETA

Lungo la via della seta, il filone di investimento scelto da Clemente Cappello, 42 anni, laurea in economia alla Bocconi di Milano, per il suo fondo d'investimenti Sturgeon Capital, si è fermato anche a Teheran. In dicembre scorso, Cappello, aiutato da Kiyam Zandiyeh, londinese con origini iraniane, ha incominciato a operare sulla borsa della capitale iraniana, e nei primi sei mesi il valore degli investimenti è cresciuto dell'8,9%. La partenza, tuttavia, non è stata facile. Cappello ha incominciato nel 2011 a mettere l'Iran sotto la lente del fondo lanciato nel 2006 a Londra assieme ad alcuni soci. «Ma è solo due anni fa, dopo l'elezione di Rohani, che abbiamo iniziato a sviluppare un fondo che fosse in regola con le sanzioni, l'ostacolo più grande al mercato iraniano», ha spiegato a MFI. Nell'ottobre scorso sono incominciati i mesi di prova per testare i sistemi, i broker e le strutture legali, e a fine anno il Central Asia Fund Class C Iran, con 150 milioni di euro di patrimonio, ha incominciato a operare



Clemente Cappello, 42 anni, laurea in economia alla Bocconi di Milano, ha lanciato Sturgeon Capital nel 2006

DOVE HA INVESTITO IL FONDO (% DEL NAV)

Industriali	16,7
It	14,3
Petroli	10,1
Metals & Mining	9,6
Beni di consumo	9,2

investendo per il 78,2% in titoli azionari quotati alla borsa di Teheran (TSE), privilegiando industriali, It, petrolchimico, metalli e beni di consumo, e il 4,4% in valori mobiliari a reddito fisso. «L'abolizione delle sanzioni ci ha preso in leggero controtipo», ha ammesso Cappello. Zandiyeh, ex analista

per Roubini Global Economics, e Mofid Securities, società leader nell'investment advisory con un track record di oltre 20 anni, consigliere di amministrazione di una importante società nella filiera oil&gas, conosce bene l'Iran, dove viaggia almeno una volta al mese e dove ha sviluppato una buona rete di contatti. «Il modus operandi di Sturgeon è quello di analizzare a fondo tutti gli aspetti del mercato target e poi individuare una società di asset management o un broker con cui dare vita a una partnership», ha spiegato ancora Cappello, convinto che l'idea di puntare sui mercati dell'Asia centrale, nei paesi di frontiera dove tutt'oggi esiste un gap molto importante tra percezione e realtà, sia quella giusta. Il fatto che due grandi fondi internazionali stiano manifestando interesse specifico per l'Iran gli è suonato come una conferma. «Vuol dire che abbiamo intrapreso la strada giusta, ma in più abbiamo il vantaggio di essere già operativi a Teheran», ha concluso il gestore.

LA TUA SCELTA

380 avvocati 10 sedi nel mondo
19 aree di specializzazione 5 desk dedicati a specifiche aree geografiche



GIANNI·ORIGONI
GRIPPO·CAPPELLI
PARTNERS

Roma Milano Bologna Padova Torino Abu Dhabi Bruxelles Hong Kong Londra New York

www.gop.it

Economia in crescita, sostenuta dal petrolio

di Marcello Conti

Grazie a un'inflazione sotto il 10% e alla forte ripresa dell'export di petrolio e gas, ci sono le premesse per per uno sviluppo stabile del Pil superiore al 4%, con automotive e real estate a fare da locomotive

L'anno magico dovrebbe essere quello partito il 21 marzo scorso, in Iran il primo giorno dell'anno fiscale. La convergenza positiva tra una ripresa della crescita, dopo un 2015 a poco più di zero virgola, quindi in sostanziale stasi, e un 2014 in netta decrescita, e il drastico calo dell'inflazione, ben al di sotto del 10%, dopo trent'anni, dovrebbe rimettere l'economia su un percorso di crescita stabile e di ripresa del potere d'acquisto della classe media, quindi dei consumi. Il fatto è che mentre sul versante dei prezzi ci sono non solo segnali positivi, ma fatti accertati, che spingono nella direzione giusta, su quello del Pil, i segnali sono ancora incerti e il governo reticente nel comunicare la radiografia aggiornata della situazione. Era del resto evidente, fanno osservare gli analisti, che la ripresa dopo la batosta della sanzioni, che hanno fatto perdere almeno un 10% del Pil dal 2011 al 2015, e la discesa del prezzo del petrolio a livello internazio-

I dati macro

	2013	2014	2015e	2016e	2017e	2018e	2019e	2020e
Pil in \$ mld (ppp)	1.279	1.357	1.371	1.439	1.514	1.604	1.705	1.812
PIL pro capite in\$ (ppp)	16.550	17.294	17.251	17.888	18.591	19.473	20.479	21.533
PIL reale (var %)	-1,9	4,3	0,9	4,5	5,4	3,8	4,1	4,1
Inflazione (media)	39,3	15,6	12,0	8,9	8,2	6,2	5,0	5,0
Debito pubblico/Pil	10,3	10,3	13,2	17,5	17,7	18,0	17,8	17,6
Deficit/Pil	-2,30	-1,16	-2,93	-2,48	-1,51	-1,29	-1,15	-1,04
Cambio rial/\$ (media)	18.415	25.942	29.012	31.187	33.059			
Tasso cambio reale	86,2	72,7	84,2	91,3	93,1			

Fonte: Ufficio studi Intesa Sanpaolo (marzo 2016) e IMF World Economic Outlook (Aprile 2016)

I conti con l'estero

	2013	2014	2015E	2016E	2017E
Saldo corrente (\$ mld)	26,4	15,9	4,5	2,8	4,2
Saldo corrente/Pil	5,2	3,7	1,3	0,6	0,8
Debito estero/Pil	1,4	1,3	1,3	1,4	1,7
Debito estero a breve/Totale	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4
Debito estero a breve/Totale riserve	0,7	0,4	0,6	1,1	2,9
Riserve (in mesi di imp)	16,8	16	12,7	14,4	12

Fonte: Banca centrale iraniana e IMF World Economic Outlook (Aprile 2016)

L'INFLAZIONE CALA

Un più contenuto deprezzamento del tasso di cambio, il miglioramento della competitività e la crescita della produzione agricola (che pesa per 27,4% nell'indice, secondo per importanza dopo il 32,8% dei costi per abitazione e servizi pubblica utilità) hanno favorito una significativa frenata del tasso d'inflazione, all'8,3% in marzo, su base annua, secondo gli ultimi dati della Banca Centrale.

PIL OLTRE IL 4%

«Maggiori esportazioni di petrolio, assieme a minori costi commerciali e nelle transazioni finanziarie, grazie al progressivo reinserimento delle banche iraniane nel sistema internazionale, dovrebbero sostenere la crescita dell'economia iraniana intorno al 4-4,5% nel medio termine», ha confermato David Lipton, managing director del Fondo Monetario internazionale al termine della sua visita in Iran a metà maggio



● PIL reale (var %)
● Inflazione (media)

Fonte: Ufficio studi Intesa Sanpaolo (marzo 2016) e IMF World Economic Outlook (Aprile 2016)

Gli scambi commerciali sono polarizzati sull'Asia



Export-import: i Paesi preferiti

Per destinazione/origine (% del totale)

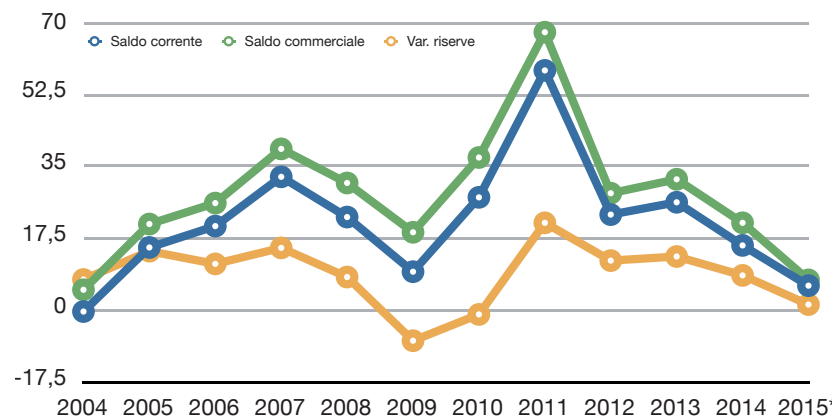
Export	Classifica		Import
Cina	28%	1	27%
India	15%	2	15%
Turchia	13%	3	7%
Corea del Sud	10%	4	6%
Giappone	9%	5	5%
			Emirati Arabi Uniti
			Cina
			Corea del Sud
			Germania
			Turchia

Per prodotti (% del totale)

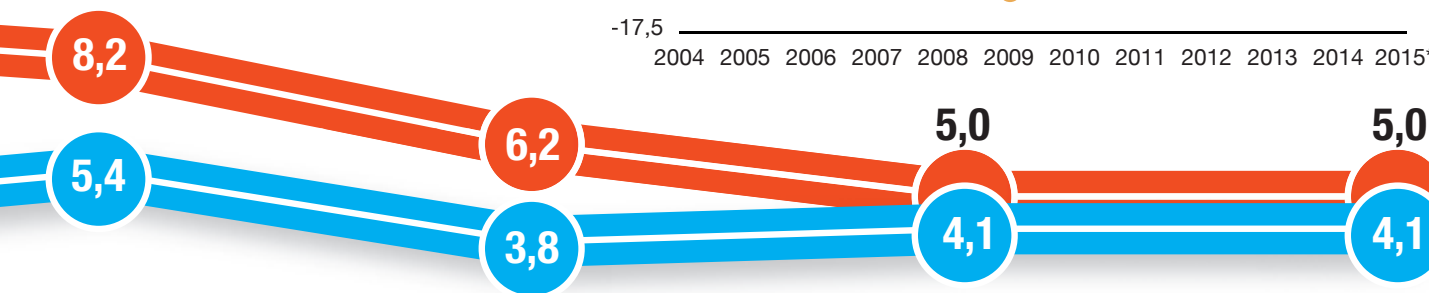
Export	Classifica		Import
Petrolio e prodotti derivati	67%	1	13%
Prodotti chimici	4%	2	7%
Gas, naturale e lavorato	3%	3	7%
Metalli e prodotti metalliferi	3%	4	5%
Plastiche in forma primaria	3%	5	5%
			Acciaio e ferro
			Veicoli
			Macchinari industriali e componenti
			Macchinari speciali
			Materiali elettrici

Nel 2014 l'Asia è stata il principale fornitore dell'Iran con una quota di circa il 69%, in particolare la Cina con oltre il 23% dell'import, seguita dagli Emirati (22%), dalla Corea del Sud (8%) e l'India (8%). L'Europa deteneva una quota di circa il 29% e tra gli europei spiccava la Germania con quasi il 5%. L'interscambio italiano verso l'Iran è cresciuto fino al 2011 quando ha superato i 7 miliardi di euro. Dal 2012, causa embargo, è andato riducendosi fino a 1,2 miliardi di euro nel 2013. Nel 2014 gli scambi sono saliti a 1,6 miliardi di euro e a 1,7 miliardi nel 2015 (con 468 milioni di euro di importazioni e 1,21 miliardi di euro di esportazioni).

Il surplus della bilancia dei pagamenti



Il calo delle quantità esportate e dei prezzi degli idrocarburi ha ridotto il surplus corrente dal picco del 9,6% del pil toccato nel 2011 al 3,7% del pil nel 2014. Nei primi sei mesi dell'anno di calendario 2015 il surplus corrente, pari a 6,1 miliardi, si è dimezzato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il Fmi ha stimato che nel 2015 il surplus corrente, con un prezzo medio del petrolio pari a 51 dollari al barile, sia sceso all'1,3% del pil. Sempre il Fmi prevedeva con un prezzo del petrolio nel 2016 pari a 53 dollari un surplus corrente del 2,1% del pil. Il prezzo del petrolio indicato nel Bilancio 2016 (40 dollari) porterebbe, a parità di quantità esportate, la bilancia corrente in disavanzo per la prima volta dal 1998. Ma l'aumento delle esportazioni dovrebbe generare un surplus corrente anche quest'anno.



UN CAMBIO PIÙ STABILE

Il rapporto di cambio dollaro/rial è passato da 10.320 nel marzo 2011 a 30.200 a metà marzo 2016. Il cambio non ufficiale è scambiato a premio su quello ufficiale, pari al 20% per il dollaro, nel marzo scorso. In passato questo premio aveva raggiunto il 50%. Il recente restringimento dello scarto riflette l'ottimismo degli operatori per la rimozione delle sanzioni che si ritiene miglioreranno le prospettive dell'economia, permetteranno alle Autorità l'accesso alle attività finanziarie congelate all'estero e favoriranno gli investimenti diretti esteri

«Maggiori esportazioni di petrolio, assieme a minori costi commerciali e nelle transazioni finanziarie, dovrebbero sostenere la crescita»

2017e 2018e 2019e 2020e

Oil&gas di Paolo Sorbello

IN SEI MESI È TRIPLICATO L'EXPORT

Dall'annuncio che le sanzioni occidentali sarebbero state prima allentate e poi ridotte, l'Iran ha incrementato in maniera significativa la produzione di petrolio e gas. Tra novembre 2015 e maggio 2016 le esportazioni di petrolio sono triplicate. L'obiettivo è di portare la produzione a circa 4,8 milioni di barili al giorno (mbpd) nei prossimi cinque anni, in modo da ritornare a contare nel club petrolifero più importante, l'OPEC. Prima delle sanzioni, infatti, la produzione iraniana rappresentava circa il 14,5% del totale OPEC. Grazie al boom dei mesi scorsi è già cresciuta dal 7 al 10%. Il picco dei 6 mbpd del 1974 è lontano, ma l'Iran, che è quarto al mondo per riserve di petrolio, ha messo in chiaro di voler



Hassan Montazer Torbati, managing director della National Iranian Gas Company, società di Stato che controlla il settore, e sopra, Ali Kardor, ceo della NIOC, la potente omologa nel settore petrolifero

ritornare importante sui mercati petroliferi mondiali. In agosto, l'Iran ha esportato circa 2,5 mbpd, più del doppio del milione di barili dello stesso mese 2015, ritornando ai livelli di gennaio 2012, appena prima che le sanzioni occidentali più dure venissero implementate. Inoltre in giugno oltre 25 supertankers, petroliere in grado di trasportare fino a 25 milioni di barili di petrolio, hanno lasciato i porti iraniani, diretti, per un quarto, in Europa, in particolare in Polonia. Tuttavia è l'Asia il mercato più importante per l'Iran, con la Cina che, da sola, importa dal 28 al 33% del petrolio iraniano, mentre Corea del Sud e Giappone stanno incrementando le loro importazioni. E all'inizio di luglio, anche la Shipping Corporation of India, la più importante

compagnia di container, ha ricominciato a trasportare petrolio iraniano dopo una interruzione durata oltre quattro anni. Le raffinerie internazionali, tra cui Saras e Iplom, in Italia, Repsol, in Spagna, e Hellenic Petroleum, hanno ripreso a rifornirsi in Iran mentre NIOC, l'azienda petrolifera di Stato, ha fatto sapere che è in trattative avanzate con diverse altre compagnie internazionali. Ma il fatto più significativo è che in giugno la NIOC ha venduto un carico di petrolio alla Shell a prezzo di mercato spot, un unicum per l'Iran, tradizionalmente legato a contratti a lungo termine. E l'attesa degli operatori è per l'asta in programma a ottobre bandita, con la nuova tipologia di contratto che NIOC ha in preparazione, per i diritti di sfruttamento di uno dei più importanti giacimenti di petrolio, il South Azadegan. Total ed Eni, insieme a Shell, già presente nell'area, hanno espresso interesse per il giacimento. NIOC e NIGC, la sorella che si occupa di gas, si sono dette pronte ad assegnare 49 nuovi progetti di oil & gas, con riserve per un totale di 28 miliardi di petrolio equivalente. In termini di volumi, i nuovi progetti nel settore del gas ammonterebbero a circa il 60% del totale, evidenziando il crescente ruolo del gas nel settore energetico iraniano. Per questi progetti, il governo iraniano prevede investimenti esteri per 153 miliardi di dollari.

AVANTI TUTTA ANCHE CON IL GAS

L'Iran possiede le riserve di gas più vaste al mondo. Secondo i calcoli della BP è il terzo produttore di gas naturale al mondo, subito dopo il Qatar, con circa 193 miliardi di metri cubi all'anno. Come quelle di petrolio, anche le riserve di gas più importanti si trovano nel corridoio a sud-ovest del Paese, dal confine con l'Iraq fino alla costa sul Golfo Persico. South Pars è il giacimento più importante in prospettiva. L'espansione definitiva dovrebbe essere completata nel 2017 e dovrebbe garantire all'Iran quei 40 miliardi di metri cubi aggiuntivi per superare la produzione annuale del Qatar. Secondo i calcoli delle agenzie governative, South Pars contiene circa 14 mila miliardi di metri cubi, equivalenti alla metà delle riserve iraniane e al 7,5% del totale delle riserve globali. Al momento, il giacimento ne produce circa 70 miliardi all'anno,



Un campo petrolifero nella provincia di Gachsaran, una regione sul golfo Persico. Sotto, una piattaforma petrolifera ad Abouzar, a sud-ovest del Paese

non abbastanza per soddisfare la crescente domanda nel Paese. Oltre a essere utilizzato per consumo domestico, che non viene fatto pagare, il gas è soprattutto un combustibile chiave per fabbriche e centrali elettriche. La carenza di gas nel mercato domestico è così sentita che alcune centrali e alcuni progetti petrolchimici funzionano a capacità ridotta. Nel 2015 la domanda interna per il gas (+6,2%) è cresciuta più velocemente dell'output (+5,7%), un andamento notevole, considerato che solo la fine delle sanzioni è riuscito a invertirlo in favore della produzione. Fino al 2015, l'Iran produceva solo un miliardo di metri cubi di gas in più di quelli che consumava. L'Iran esporta gas in Turchia (7,8 mmc) e in Armenia (0,5 mmc), ma importa quantità quasi equivalenti dal Turkmenistan (7,2 mmc) e dall'Azerbaijan (0,2 mmc). Gli scambi con i Paesi del Caucaso e dell'Asia Centrale potrebbero aumentare nel 2016, ma non si prevede un salto sostanziale verso l'esportazione di alti volumi di gas nell'immediato futuro.

E ARRIVANO I NUOVI CONTRATTI

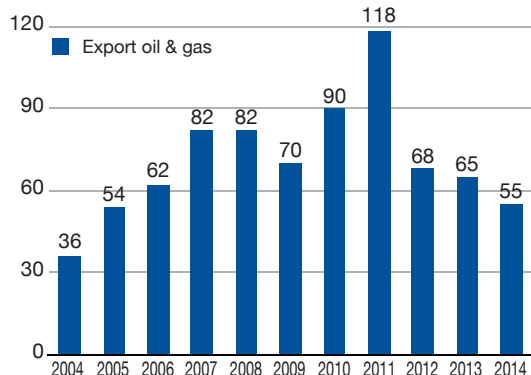
Le strutture governative iraniane che si occupano di energia stanno intanto preparando un nuovo contratto statale per le nuove concessioni di oil&gas. «Prevediamo di firmare i primi accordi sotto la nuova giurisdizione entro novembre», ha annunciato Amir Hossein Zamaninia, il viceministro della NIOC per gli affari internazionali. Per incoraggiare gli investimenti necessari ad adeguare il proprio settore energetico, che secondo il governo ha bisogno di 185 miliardi di dollari di nuovi investimenti, il passaggio a un nuovo contratto è fondamentale. In passato, le multinazionali del petrolio e del gas avevano criticato il precedente contratto perché non dava garanzie sugli investimenti che oltrepassavano il preventivo dei costi. In questo modo disincentivava gli investimenti nelle ricerche più rischiose. Inoltre, il vecchio contratto prevedeva uno schema remunerativo a percentuali fisse, che non piaceva alle compagnie internazionali perché spesso non rifletteva i cambiamenti nei volumi di produzione o nei prezzi del petrolio sui mercati internazionali. Al vecchio sistema di buy-back, la NIOC vorrebbe quindi sostituire il regime più vantaggioso che prevede joint ventures con i partner privati.

nale, che sommata alle sanzioni, ha fatto perdere il 40% degli introiti oil&gas, non potevano essere recuperati in un semestre. Soprattutto se l'afflusso di investimenti diretti esteri, essenziali a far ripartire i grandi investimenti pubblici, è tuttora, in gran parte, bloccato dal sistema bancario internazionale.

Eppure a Washington, dove a pochi passi dalla Casa Bianca fanno i loro conti gli analisti del Fondo Monetario Internazionale, il barometro sull'Iran segna bel tempo. Negli ultimi report, il think tank dell'economia mondiale assegna all'Iran una crescita compresa tra il 4 e il 5,5% nel biennio 2016-2017 che dovrebbe poi stabilizzarsi attorno al 4% sino alla fine del decennio. Sono dati che riportano all'euforia di 15 anni fa quando il Pil iraniano spingeva il Paese ai vertici dello sviluppo, grazie alle enormi riserve petrolifere e di gas e a una capacità manifatturiera di livello quasi occidentale. Oggi, come allora, idrocarburi e manifattura rappresentano i due asset principali, anche se un po' ammaccati e bisognosi di sostanziali investimenti in tecnologia. A questi due fattori si aggiunge, nell'attuale congiuntura, un'amministrazione pubblica con un debito molto basso, sotto al 20% del Pil, anche se in crescita rispetto al decennio precedente in cui non arrivava al 10%, e una bilancia dei pagamenti in surplus, 2,1% sul Pil nell'anno in corso stimato dal Fmi. Secondo la Banca centrale alla fine di marzo il surplus della bilancia dei pagamenti aveva superato i 9 miliardi di dollari. Nonostante siano un ricordo gli anni in cui il surplus corrente si avvicinava al 12% del pil, l'accumulo degli avanzi, tra alti e bassi, ha consentito alla banca centrale di accantonare riserve per 100 miliardi di dollari a cui si aggiungono attività estere per 30 miliardi di dollari del Fondo sovrano e di altre entità governative, a fronte di un debito estero di appena 5,2 miliardi di dollari, calcolato a metà 2015. Molti di questi attivi esteri, sia dello Stato che dei privati, sono tuttavia ancora bloccati per via della sanzioni, ma potrebbero a breve ritornare in patria, alimentando il canale virtuoso del finanziamento ai grandi progetti pubblici.

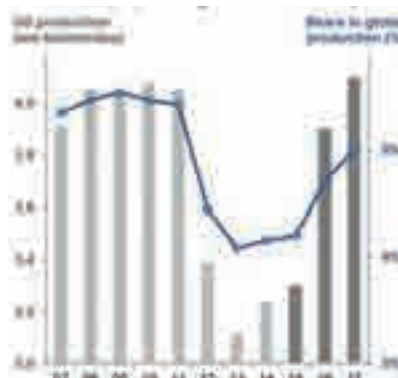
Infine anche sul fronte del petrolio, non solo è ripresa produzione ed esportazione (articolo nella pagina a fianco), ma l'abbassamento del break even point sui conti pubblici, cioè il punto in cui il bilancio dello stato pareggia grazie agli introiti della produzione oil&gas, è sceso da 80 a 40 dollari, dando ulteriori margini di manovra all'amministrazione.

Oil&gas: come hanno colpito le sanzioni



Il grafico mostra come si sono contratte le esportazioni (in miliardi di dollari) dopo l'inasprimento delle sanzioni nel 2011. Nel grafico sotto, le prospettive di ripresa della produzione. L'economia iraniana, pur essendo tra le più diversificate della regione, dipende ancora fortemente dagli idrocarburi (16,8% sul pil)

Riprende la produzione



Fonte: BP, Euler Hermes

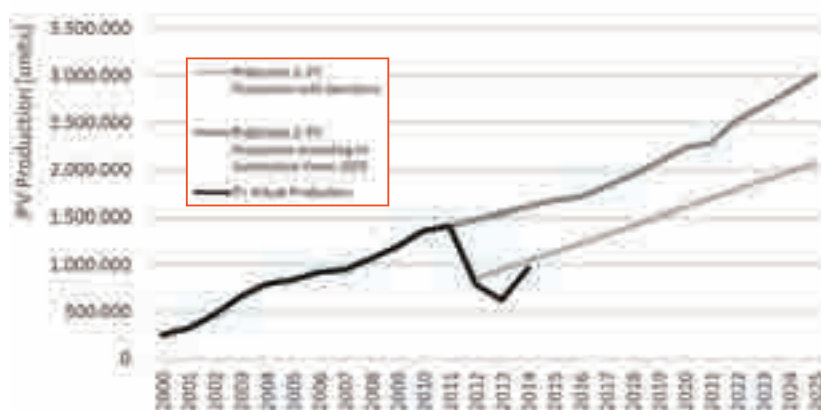
Dalla combinazione virtuosa di questi elementi dovrebbero arrivare le notizie positive che i mercati si aspettano per aprire i cordoni della borsa e finanziare la ripresa. A partire dai due macro settori, automotive e real estate, che insieme al petrolio rappresentano gran parte dell'economia.

AUTOMOTIVE

Con un giro d'affari di circa 12 miliardi di dollari, il mercato automotive iraniano è uno dei principali punti di forza dell'economia e il secondo per impor-

tanza dopo l'oil&gas. Il peso sul Pil è di circa il 3% e dà lavoro a quasi 1,5 milioni di lavoratori. Nel periodo preinasprimento sanzioni del 2011, era un mercato da 1,5 milioni di immatricolazioni all'anno, successivamente sceso sotto il milione. Tuttavia la necessità di rinnovare un parco circolante (14 milioni di unità) molto vecchio e un differente approccio al mercato da parte della giovane e nuova clientela dovrebbe spingere verso una crescita accelerata. Attualmente la disponibilità alla spesa da parte dei nuovi clienti è intorno ai 20 mila euro per automobile, in netta crescita se, come dimostrano recenti ricerche, quasi l'85% dei veicoli immatricolati nel Paese ha un valore di 15 mila euro. Ma a cambiare non è solo il target price, anche lo stile di vita e i gusti della nazione sono in evoluzione. L'Iran, come tutti i Paesi del Medioriente, sta subendo il fascino delle 4x4 e spostando il mercato da una decisa preferenza per automobili utilitarie a un mix tra Suv, crossover e berlina. Ilia Corporation stima che la produzione di automobili sarà minore rispetto a quello previsto dal Governo

Così potrebbe crescere il parco veicoli



fonte: Ilia Corporation

e destinata a crescere fino a 2 milioni di unità all'anno entro il 2025, contro i 3 milioni stimati dal governo. In ogni caso l'Iran punta a diventare un hub importante per le case automobilistiche europee interessate a spingere l'acceleratore sul mercato Middle East e Far East. Ad oggi, il mercato interno è per il 79% ancora monopolizzato da Ikco e Saipa, i due principali produttori nazionali, anche se dal 2011 i player cinesi hanno potuto avvantaggiarsi delle sanzioni che bloccavano i produttori occidentali, arrivando a guadagnare quasi 10% della quota del mercato.

REAL ESTATE

La decisa crescita demografica necessiterà di un'offerta abitativa adeguata, sia di alloggi popolari che di lusso, oltre che di strutture commerciali, alberghiere e uffici. I centri in forte sviluppo sono numerosi, alla capitale Teheran si aggiungono le principali città, Isfahan, Shiraz, Mashad, Tabriz, Yazd e Hamadan. Ciò nonostante il mercato immobiliare è in recessione dal 2013 e recentemente il governo ha varato una serie di provvedimenti volti ad aumentare le tasse nei confronti di quei contractor in ritardo sul ruolino di marcia nella costruzione dei maggiori centri residenziali.

L'emendamento più importante riguarda la municipalità di Teheran e imporrà ai costruttori di pagare una tassa pari a 33 dollari al metro quadro al mese per ogni mese di ritardo. La mossa aggressiva ha come obiettivo raccogliere più di 3 miliardi di dollari dagli oltre 400 mila cantieri ancora in corso d'opera in Iran e le 1,6 milioni di unità abitative vacanti in tutto il Paese. Sono in molti però a credere che la nuova legislazione arrivi con troppo ritardo. Senza le sanzioni molti contractor stranieri guarderanno con maggior interesse al mercato immobiliare in Iran e approfitteranno della situazione per essere ancora più aggressivi sul mercato con manovre speculative. Secondo un report della Banca Centrale della Repubblica Iraniana lo scorso anno nella sola Teheran hanno avuto luogo 16.300 transazioni immobiliari. Un dato in aumento dell'29% rispetto al 2014 e dell'8,5% rispetto al 2015 ma il valore di queste transazioni è inferiore di circa il 3% rispetto all'anno precedente.

I numeri dello sviluppo

FERROVIE

13 miliardi sulla rete. Acquisto di **2.800** vagoni passeggeri e **5.000** vagoni merci.

TRASPORTI MARITTIMI

1 miliardo in strutture. **400** navi di diverse tipologie e dimensioni

AVIAZIONE CIVILE

50 miliardi per ammodernare la flotta con **500** aerei, 400 di medio e lungo raggio, 100 di corto raggio

EDILIZIA

6 miliardi per la costruzione di **26** new town


TURISMO

10 miliardi necessari per completare circa **900** progetti in corso d'opera (45% a novembre 2015) e raddoppiare la capacità ricettiva alberghiera a Teheran e nelle città d'arte

SANITÀ

267 progetti ospedalieri per **1 milione** di nuovi posti letto, 60% in ospedali pubblici e 40% in strutture private

ACQUA E FOGNATURE

67 miliardi per il completamento di **850** i progetti idrici già avviati

Dati del piano quinquennale 2015-2020 del Ministero delle Infrastrutture e dello Sviluppo (ottobre 2015)

Contratti alla firma

I primi contratti che impegnano le imprese italiane nei lavori in Iran, sulla base del piano di sviluppo al 2020 sono in corso di firma. A Roma il 15 luglio il vice Ministro delle Strade iraniano, Asghar Kashan, ha sottoscritto quello con Anas International Enterprise (Aie) per la costruzione e la gestione di 1200 km di autostrade, per un investimento complessivo di 3,6 miliardi di euro. L'accordo sottoscritto dal presidente di Anas, Gianni Vittorio Armani, dal ceo di Aie, Bernardo Magri, è il risultato di un memorandum di cooperazione, con il quale si affidava ad Aie la realizzazione di uno studio di fattibilità tecnico-economica per il completamento infrastrutturale del Corridoio stradale Nord-Sud, 1200 km che

collegano il porto di Bandar Imam Khomeini sul Golfo Persico, al confine nord con la Turchia presso Bazargan, passando per Tabriz. Lo studio, consegnato a Teheran lo scorso luglio, ha consentito di individuare un primo tratto di 350 km da realizzare in via prioritaria, entro il 2022, e da gestire in regime di concessione attraverso il meccanismo del project financing pubblico-privato, per un investimento previsto di circa 600 milioni di euro, garantito sia dai ricavi da pedaggio, sia dall'erogazione di un contributo pubblico. L'altro tratto, lungo circa 830 km ed inserito in un contesto montuoso, richiederà investimenti di circa 3 miliardi di euro e tempi di realizzazione più lunghi. La procedura di selezione dei partner



italiani coinvolti nella maxi commessa avverrà dopo la revisione della progettazione e della stima dei costi dello studio di fattibilità affidata a un'azienda iraniana.

La firma dell'accordo tra Anas e il ministro iraniano per le strade. Da sinistra: Gianni Vittorio Armani, presidente di Anas, il ministro Asghar Kashan e Bernardo Magri, ceo di Aie

Cantiere Italia, ecco chi è già partito bene

di Francesco Colamartino

Dalle linee ad alta velocità agli ospedali, dalle centrali elettriche agli impianti eolici: la posta in palio è ultramiliardaria. Ma le commesse già avviate sono poche. Per le altre si aspetta che...



Il rispetto dei tempi è stato in stile svizzero-tedesco. «Al punto che i tecnici della RAI, le ferrovie iraniane, hanno fatto partire la mail con le specifiche tecniche di venerdì», ha raccontato a *MFI* Giovanni Rocca, responsabile degli affari internazionali del gruppo FS, che assieme a Renato Mazzoncini, ceo, ha seguito tutte le trattative che hanno portato l'azienda italiana a firmare un primo contratto del valore di 3,5 miliardi di euro in Iran. Da quel momento, il 26 maggio scorso, sono scattati i tre mesi contrattuali entro cui FS dovrà consegnare alla sua controparte il progetto completo delle due linee ad alta velocità che rappresentano la parte centrale del contratto con le ferrovie iraniane, prima tranche di un piano di allungamento della rete che prevede di realizzare 15 mila chilometri entro il 2025, partendo dai 10 mila della rete attuale. Sulla puntualità e l'efficienza delle strutture iraniane avanza, invece, qualche dubbio Paolo Borzatta, partner dello studio Ambrosetti, il primo advisor strategico italiano che lo scorso

maggio è riuscito a organizzare il primo summit Iran-Italy facendo incontrare a Teheran un folto gruppo di grandi industriali italiani con ministri e imprenditori locali. «In Iran è più difficile operare che in Cina», ha sintetizzato Borzatta, che ha aperto la via dell'ex Celeste Impero a decine di imprese italiane negli ultimi 20 anni. Un dato, tuttavia, è certo. Nel caso di Ferrovie e di altre imprese che con quel mercato hanno consuetudine, l'aver mantenuto le porte aperte alla collaborazione anche nei momenti bui delle sanzioni è oggi un plus: che può fare la differenza nella non facile gara per diventare partner di riferimento nella ricostruzione del mercato di riferimento dell'area medio orientale nei prossimi dieci anni. Che il disegno dell'attuale dirigenza iraniana sia il primato economico e non tanto la vera o presunta disponibilità dell'arma nucleare, lo indicano



Seyed Aghaei, presidente di Rai, le ferrovie iraniane, e vice ministro dei trasporti con Renato Mazzoncini, ceo del gruppo Ferrovie dello Stato



Gianni Vittorio Armani, presidente di Anas. Quest'ultima attraverso la sua controllata International sta studiando la realizzazione di un corridoio stradale di 1.500 chilometri in Iran, mentre Sea è interessata alla gestione dei servizi nell'aeroporto di Teheran. A destra, Pietro Modiano, presidente di Sea. Sotto, Massimo Malvagna, ceo di Itinera, gruppo Gavio



«L'Iran rappresenta la carta da giocare per raggiungere l'obiettivo del 50% del nostro fatturato realizzato all'estero»

gli investimenti pubblici che il governo di Hassan Rouhani ha dichiarato per il piano quinquennale 2015-2020. Si tratta di 13 miliardi di euro nelle ferrovie, 3 miliardi nelle strade, 6 miliardi nello sviluppo urbano, 2 miliardi negli aeroporti e 1 miliardo nei porti, secondo dati Ice. Il piano prevede, inoltre, la realizzazione di 26 new town e 267 progetti ospedalieri finalizzati al raddoppio dei posti letto fino a un milione, di cui 60% negli ospedali pubblici e 40% nelle cliniche private, per un investimento complessivo di oltre 13,5 miliardi. Ma il vero core business di tutta la faccenda, nonostante le dichiarazioni di voler sostenere la non-oil economy, resta l'industria del petrolio e derivati, in cui le cifre in ballo aumentano di uno zero. Sarebbero infatti ben 224 i miliardi di investimenti previsti nei prossimi sei anni in infrastrutture per lo stoccaggio e il trasporto portuali di petrolio e gas.

Di questa enorme torta, l'Italia e le sue imprese hanno in corso trattative e pre-accordi su commesse di un valore compreso tra 15 e 20 miliardi, al momento le più consistenti per un Paese dell'economia occidentale. Ma c'è di più. Il protocollo d'intesa firmato dal ministro italiano delle Infrastrutture, Graziano del Rio, e dall'omologo iraniano Abbas Akhoundi, ha aperto la strada a un secondo fondamentale obiettivo nel contratto delle Ferrovie dello Stato: quello di fare da apripista a un'operazione di export credit in cui Cassa depositi e prestiti con garanzia Sace e alcune banche iraniane finanzieranno l'intera opera sbloccando uno degli aspetti più delicati dell'epoca post-sanzioni. Gli effetti di questa mossa dovrebbero riverberarsi anche sui contratti che Anas International Enterprise ha sottoscritto con Cdtic, l'ente iraniano incaricato della costruzione delle nuove grandi infrastrutture di trasporto, per lo studio del completamento del Corridoio stradale Nord-Sud, un itinerario di circa 1.500 chilometri che dal porto di Bandar-E-Imam sul Golfo Persico arriva fino al confine nord con l'Azerbaijan, passando per la città di Tabriz. L'obiettivo dello studio consiste nella formulazione di una proposta di finanziamento dei lavori e della successiva concessione fino al 2040 del Corridoio stradale. Anas ha contemporaneamente siglato un memorandum d'intesa con l'ente incaricato della gestione delle strade e autostrade esistenti (Road Maintenance and Transportation Organization, Rmto) nel quale è stato espresso l'interesse di affidare all'azienda italiana i servizi di assistenza tecnica nella gestione delle pavimentazioni stradali, oltre che i servizi di esercizio e manutenzione delle autostrade esistenti, tra cui la tratta Teheran-Qom di circa 150 chilometri. «L'Iran è un Paese dalle opportunità enormi che si svilupperanno a medio termine», ha detto a MFI Bernardo Magri, ceo di Anas International. L'iniziativa di Anas International, nata sotto l'ala di un accordo fra governi, punta a far diventare la società italiana, che sta confluendo nel gruppo FS, un soggetto aggregatore all'estero di eccellenze italiane con partner esperti nell'ambito delle costruzioni e delle

DOSSIER

Grandi Lavori



Magrì. D'altra parte la ricaduta di lavori sulla filiera di aziende italiane del sistema trasporti è molto rilevante. Solo in campo ferroviario le ferrovie iraniane hanno programmato l'acquisto di 22 treni ad alta velocità e 500 carrozze passeggeri, commesse su cui FS avrà voce in capitolo.

concessioni. Anas sta studiando quali potrebbero essere le formule da proporre per la realizzazione di queste opere, dai sistemi tipici di concessione, dove l'utile deriva dall'esercizio della concessione, fino alla realizzazione dell'opera da consegnare al concedente, che poi si occupa direttamente della gestione. «Ma il punto è capire in che misura lo Stato iraniano è disposto a partecipare finanziariamente all'iniziativa, visto che sarà proprio questo aspetto a fare la differenza per gli investitori», ha precisato



Stefano Cao, ceo di Saipem, e, a destra, Pierroberto Folgiero, ceo di Maire Tecnimont, entrambi impegnati nel mercato iraniano

COSTRUTTORI ALL'ATTACCO

Sull'onda degli accordi interministeriali sulle grandi opere pubbliche si sta muovendo la filiera delle imprese private, guidata da alcuni dei principali general contractor del settore, Astaldi, Condotte, Pizzarotti, Pessina e Itinera. Quest'ultima, controllata dal gruppo Gavio, ha siglato due memorandum d'intesa del valore di 4 miliardi, che dovrebbero produrre già entro la fine di quest'anno un fatturato di 1 miliardo, in partnership con Condotte al 30% e con l'iraniana Jahanpars (30%)



Banche & finanza

CDP ROMPE IL GHIACCIO...

L'opportunità di finanziamento potrebbe arrivare, ma non prima del 2017, via Banca Asiatica di Investimento per le Infrastrutture (Aiib), l'istituzione voluta dalla Cina e operativa da quest'anno, con capitale 100 miliardi di dollari, di cui sono soci sia l'Iran, al 2,8%, che l'Italia, con lo 0,5%. Scopo della banca è finanziare il progetto cinese della Nuova Via della Seta, di cui l'Iran è uno snodo fondamentale; per questo c'è chi sta valutando come le aziende italiane impegnate sulle grandi commesse possano accedere a questo canale, in attesa che il sistema delle banche internazionali apra il rubinetto dei finanziamenti a lungo termine verso il nuovo Iran. «L'Iran ha un problema di cassa estremamente rilevante dopo l'isolamento delle sanzioni e un programma di investimenti enorme per lo sviluppo del Paese», ha spiegato Massimo Malvagna, ceo di Itinera (gruppo Gavio) «non è in grado di avviare questo programma con la necessaria celerità, se non gli vengono concessi finanziamenti a lungo termine dalle banche internazionali». Da parte delle principali istituzioni italiane, Intesa Sanpaolo, Unicredit, Mediobanca e Mps, le manifestazioni di disponibilità pubbliche a finanziare le imprese italiane che stanno concorrendo alle grandi commesse iraniane sono state accompagnate, in privato, da grandi cautele. Il motivo è a Washington. Le autorità di vigilanza Usa tengono il fiato sul collo a chiunque vada a siglare accordi di un certo rilievo in quel Paese, dal momento che le sanzioni finanziarie sono ancora in vigore, tanto che l'Iran ha 100 miliardi di dollari di asset bancari ancora congelati negli Usa. In sostanza



Claudio Costamagna, presidente di Cassa Depositi e Prestiti

i banchieri italiani aspettano segnali politici. Con qualche eccezione. La più rilevante è la Cassa Depositi e Prestiti, che si è impegnata a erogare 4 miliardi di euro di finanziamenti garantiti da Sace, con l'intervento di Simest per la stabilizzazione del tasso di interesse, finalizzati a supportare i progetti made in Italy nei settori infrastrutture, oil&gas e trasporti, fra cui i contratti di FS per la realizzazione dell'Alta Velocità. «È stata la prima grossa operazione di export credit strutturata direttamente da un ente finanziario, che prevede il co-finanziamento anche da parte di banche iraniane, e ha rotto il ghiaccio creato dal sistema bancario internazionale intorno all'Iran», ha detto a MFI Giovanni Rocca, responsabile del business internazionale del gruppo Ferrovie. «Il sistema bancario iraniano sta lottando con una serie di criticità interne, per cui i finanziamenti all'interno del Paese sono per ora tutti a breve termine», ha spiegato Alessandro Terzulli, capo economista di Sace, che vanta ancora un credito di 564 milioni nei confronti dell'Iran, in corso di ripianamento. Per questo il governo iraniano ha chiesto ai main contractor esteri di portare nel Paese non solo un progetto tecnico, ma anche un pacchetto di finanziamenti nella forma della partnership pubblico-privata. La tipologia progettuale è quella del Bot (Build Operate Transfer) utilizzata soprattutto per la realizzazione di singoli asset da zero e in cui la società privata finanzia, realizza e possiede il progetto, lo gestisce per un determinato periodo, ottenendo una fee pagata direttamente dall'ente pubblico concedente con la quale ripaga i costi di finanziamento e, al termine della concessione, lo trasferisce all'autorità pubblica.

Affari d'acciaio e dall'alluminio

... E DANIELI INVESTE IL CAPITALE

Il tetto lo hanno completato questa estate ed entro Natale saranno installati macchinari e gru, tutto l'occorrente per incominciare a produrre alla Danieli Persian Steel, la fabbrica della fabbrica che il gruppo di Butrio sta portando a termine 100 chilometri a sudovest di Teheran, nella zona industriale speciale di Estergard. «Dovremmo essere pronti entro marzo, quando inizieremo con un centinaio di dipendenti», ha confermato a MFI Piergiorgio Graffi, da dieci anni area manager di Danieli in Iran, dove ha seguito i due grandi investimenti realizzati dal gruppo negli ultimi anni, durante il periodo delle sanzioni, la costruzione di un grande laminatoio ad Avaz, nel sud, e lo sviluppo di una miniera di ferro. Ma la nuova fabbrica è destinata a essere una primizia assoluta. In primo luogo perché si tratta del primo grande investimento realizzato da un gruppo estero, con capitali propri, 40 milioni di euro, nell'Iran del dopo sanzioni, il secondo motivo è che sarà la base per espandere l'attività in un mercato che si prospetta fra i più interessanti al mondo. Dalla Persian Steel, nei piani di Gianpietro Benedetti, numero uno del gruppo, che ha voluto fortemente questo primo investimento diretto, usciranno una parte delle macchine per l'industria dell'acciaio. E non si tratta solo di auspici. In gennaio Benedetti ha già firmato accordi con controparti iraniane per sviluppare un giro d'affari di 5,3 miliardi di euro, di cui una parte entrerà in forze nel medio periodo. Le prospettive sono buone, tenendo conto che nei prossimi anni il ministero dell'industria ha dichiarato di voler aggiungere 8-10 milioni di tonnellate all'anno all'attuale produzione di acciaio, di volere aprire nuove miniere di ferro e rendere efficienti quelle esistenti, di costruire almeno una decina di nuove centrali elettriche a ciclo combinato, alimentate a gas, oltre a incentivare produzioni a maggior valore aggiunto di alluminio. In ognuno di questi settori, Danieli ha attualmente una posizione leader in Iran, rispetto ai concorrenti internazionali oltre che lo standard di qualità più elevato. Nell'acciaio ha chiuso un contratto con la Mobarakeh Steel per costruire un impianto da 1,5 milioni di tonnellate l'anno a ciclo completo, che partirà dal minerale per arrivare al prodotto finito, del valore di 350 milioni di euro. Ma è soprattutto con Fata, da poco entrata a far parte del gruppo Danieli, leader nell'alluminio e nella progettazione e realizzazione di centrali elettriche, che il gruppo di Butrio ha in corso grandi progetti (vedere articolo principale). Da questo complesso di elementi si riesce a immaginare che il rischio del primo investimento diretto nel paese serviti per comperare un'area di 15 ettari e costruirvi le infrastrutture necessarie alla produzione, è stato ben valutato da Benedetti alla luce dei potenziali ritorni. Che anche per Danieli sono appesi ai tempi di un pieno ritorno del paese nel mercato internazionale che dovrà finanziare, con le necessarie garanzie, i piani di investimenti pubblici e privati. Ma sulla base dell'esperienza degli ultimi 10 anni a Butrio sono fiduciosi che il mercato iraniano sarà presto integrato completamente e a quel punto chi ha investito direttamente avrà migliori opportunità.



Gianpietro Benedetti con Mehdi Karbasian, ministro iraniano per le Miniere, e Bahram Sobhani, ceo di Mobarakeh Steel (terzo e secondo da destra, rispettivamente), alla firma degli accordi in gennaio scorso a Roma. Graffi è il secondo da sinistra

per la costruzione della linea ferroviaria Shiraz-Bushehr-Assaluyeh e Kayson, sempre iraniana e al 30%, per le linee Rasht-Astara e Isfahan-Ahvaz. «L'Iran rappresenta la carta da giocare per raggiungere l'obiettivo del 50% del nostro fatturato realizzato all'estero, entro i prossimi cinque anni», ha spiegato Massimo Malvagna, ceo di Itinera (gruppo Gavio), che per il 2020 prevede di realizzare 1 miliardo di ricavi, di cui il 60% all'estero e, nello specifico, per il 15-20% proprio in Iran. Itinera, assieme a Condotte, ha formulato una manifestazione di interesse per la costruzione di una strada di collegamento al porto di Bandar Abbas per conto del ministero della Marina iraniano. «Stiamo analizzando opportunità nel settore delle infrastrutture e dell'edilizia complessa, come ospedali, aeroporti e musei. Gli importi complessivi sono nell'ordine delle centinaia di milioni di euro», ha rivelato a MFI Giorgio Cassina, ceo di Pizzarotti, che per ora ha solo firmato un memorandum d'intesa per la realizzazione di un complesso artistico e culturale a Isfahan da 40 milioni. Ma Cassina si aspetta di fare in Iran una buona parte dei 600 milioni di fatturato estero che sono in budget per i prossimi tre anni.

Condotte è in trattative con le autorità iraniane su progetti per un valore di circa 4 miliardi di euro nei settori portuale, aeroportuale e stradale, dove Bandar Abbas continua ad avere un ruolo centrale, che potrebbe coinvolgere anche Astaldi e Trevi. Condotte e Pessina stanno entrambe concorrendo per l'aggiudicazione delle grandi commesse ospedaliere che dovrebbero assorbire ben 13,5 miliardi di euro di investimenti Pessina Costruzioni in maggio ha siglato un nuovo memorandum d'intesa da circa 1 miliardo con la facoltà di medicina dell'Università di Mashhad per la realizzazione e la gestione in concessione di un ospedale da 1.000 posti letto. È il primo di una serie di sei che il gruppo italiano guidato da Guido Stefanelli costruirà e gestirà in concessione tra Teheran, Rasht e Nishapur per un valore totale di 4,5 miliardi. Condotte d'Acqua sta, invece, trattando per la realizzazione, comprese le forniture elettromedicali di due ospedali, uno da 1.500 posti

letto a Isfahan e da 500 posti letto a Bandar Abbas (articolo alle pagine 46-47).

Sul fronte aeroportuale ad aprire le danze è stata Sea, il cui presidente, Pietro Modiano, ha firmato un memorandum d'intesa con i vertici di Iran Airport Company per il progetto di sviluppo dell'aeroporto Mehrabad di Teheran, il più grande aeroporto del Paese per passeggeri serviti. Sea ha già realizzato un primo concept del progetto e, se dovesse essere siglato un accordo definitivo, stipulerà una joint venture con il partner locale. Assieme a Sea anche Vitali, società



La realizzazione di infrastrutture portuali, metropolitane, superstrade e aeroporti (nella pagina accanto quello di Teheran con uno dei progetti del nuovo terminal) fa parte del piano al 2020 varato dal governo iraniano

specializzata che ha firmato un memorandum d'intesa con il Kerman International Airport per l'ammodernamento delle infrastrutture di volo dell'aeroporto di Tabriz e la realizzazione di una pista aeroportuale.

SUL FRONTE OIL&GAS

Nel settore delle infrastrutture energetiche Saipem ha firmato un memorandum d'intesa con Parsian Oil & Gas Development (Pogdc), il maggiore raffinatore iraniano, per l'ammodernamento e il potenziamento della raffineria di Tabriz e per

continua a pagina 50

C'è il cappio della finanza al collo dell'energia

di Mariangela Pira

La mancanza di garanzie sui crediti internazionali potrebbe bloccare una collaborazione sul fronte energetico che vede l'Italia in pole position nei grandi programmi di sviluppo, soprattutto con Ansaldo Energia. Per questo i governi si stanno muovendo e presto il ministro Padoan a Teheran...

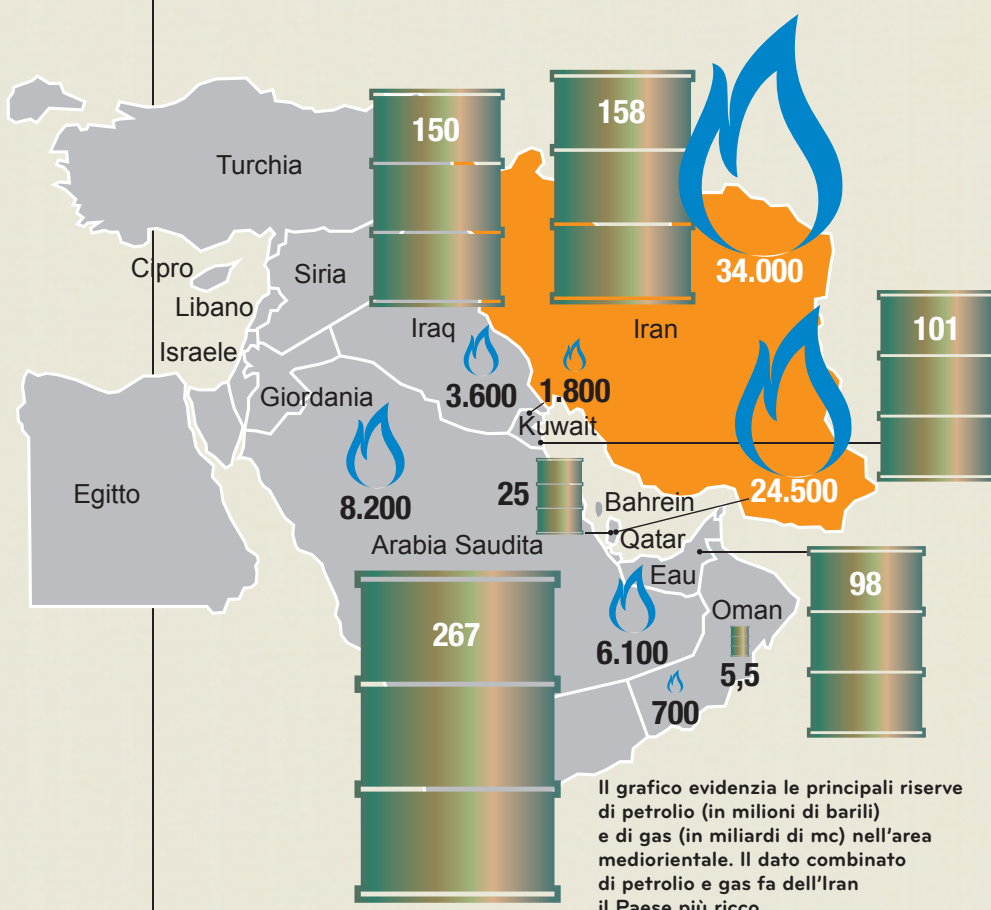
Quest'estate si è rischiato il black out nazionale. La stagione particolarmente calda ha generato, non solo a Teheran, molti picchi giornalieri della domanda di energia elettrica. «Pur essendo la rete nazionale efficiente, se i picchi si fossero prolungati per ore nella giornata, visto il gran caldo, il collasso era più che probabile,» ha sostenuto una fonte iraniana che ben conosce la situazione. Nel paese che tra petrolio e gas dispone delle maggiori riserve del mondo, il problema energetico nel suo complesso, dalla produzione alla distribuzione, è più che mai all'ordine del giorno. La combinazione viziosa del crollo delle entrate petrolifere, generate dal basso prezzo del petrolio combina-



La centrale a gas a ciclo combinato di Sanandaj, costruita dal gruppo Mapna vicino a Saqqez, capitale della regione del Kurdistan, nord ovest dell'Iran. È equipaggiata con quattro turbine dell'Ansaldo, da 159 MW ciascuna



Giuseppe Zampini, ceo di Ansaldo Energia e, a sinistra, Ido Picchioni che per Ansaldo segue il mercato iraniano. Picchioni vive a Teheran da 38 anni



te con le ridotte esportazioni, -50% dal 2011 al 2014, del collasso nella produzione di olio, -30% nel 2015 rispetto al 2008, della mancata entrata in funzione di nuovi impianti di produzione, e, infine, ma non meno importante, una stretta finanziaria generale determinata dalle sanzioni, ha portato la situazione a un punto di pre-collasso. A cui il governo sta cercando di rispondere con programmi di emergenza soprattutto volti ad incrementare la produzione di gas naturale, che viene distribuito per usi civili gratuitamente, e che attraverso le centrali a ciclo combinato,

contribuisce per il 66% alla produzione di energia nazionale. Il programma è ambizioso: vuole portare la produzione nazionale dagli attuali 75mila a 100mila MW, nei prossimi 5 anni, investendo qualcosa come 10 miliardi di euro in nuove centrali a gas. Se a queste cifre si aggiungono quelle per riportare la produzione di petrolio ai livelli pre-sanzioni e gli investimenti per potenziare la capacità di raffinazione e tutto il ciclo downstream, oltre alle infrastrutture collegate, il valore del mercato energetico sale a cifre vertiginose. Qualcuno parla addirittura di

Testimonial/Paolo Martini

NON BASTANO GLI INCENTIVI

Paolo Martini è lo stratega del gruppo Building Energy, un independent power producer, fondato in Italia cinque anni fa da un gruppo di imprenditori nel settore energetico, che ha raccolto financing commitment per oltre 1,5 miliardi di dollari da impiegare in progetti specifici nel settore delle energie rinnovabili. La società, che opera in 24 Paesi, ha ricevuto richieste da alcuni sviluppatori iraniani nel campo delle energie rinnovabili per costruire impianti eolici e sta discutendo con banche internazionali per ottenere i finanziamenti necessari alla messa in opera degli impianti. L'affare iraniano è allettante, perché il governo paga molto l'energia prodotta e ha dichiarato di voler disporre nei prossimi 12 mesi di almeno 1 Gw di nuova energia da fonti rinnovabili, che significa investimenti per circa un miliardo di euro, con rendimenti elevati per l'eventuale investitore. Ma c'è un ostacolo difficile da superare.

Domanda. Qual è?

Risposta. La diffidenza delle banche internazionali a finanziare asset che hanno un ciclo di vita di lungo periodo, almeno 20 anni, quali un impianto eolico o fotovoltaico.

D. Perché?

R. In Iran l'interlocutore non è solo il governo ma anche la comunità internazionale. Il governo può tenere fede agli impegni e ha varato un quadro regolamentare ben costruito, ma se la comunità internazionale decide di andare a modificare le regole del gioco, per esempio ripristinando le sanzioni, l'investitore è nei guai.

D. Può spiegarsi meglio?

R. I ritorni sull'investimento in un impianto per produrre energia sono spalmati su un ciclo di vita di 20 anni. Se l'investitore fosse costretto a restituire il finanziamento ricevuto prima della scadenza, l'intero meccanismo dell'operazione salterebbe per aria e l'investimento diventa una perdita secca.

D. Ma se l'azienda riuscisse a finanziare l'investimento senza ricorrere al debito bancario?

R. Le converrebbe molto di più investire in Paesi occidentali, come gli Stati Uniti, dove il prezzo dell'energia è più basso ma l'investimento di certo meno rischioso.

D. Ma gli incentivi promessi dal governo iraniano e i bassi costi di realizzazione non compensano quel rischio?

R. Effettivamente i sussidi sono molto alti, perché il governo paga l'energia 160 dollari al mwh, contro ad esempio i 60 del Sud Africa o i 70 degli Stati Uniti. Ma non bilanciano i rischi.

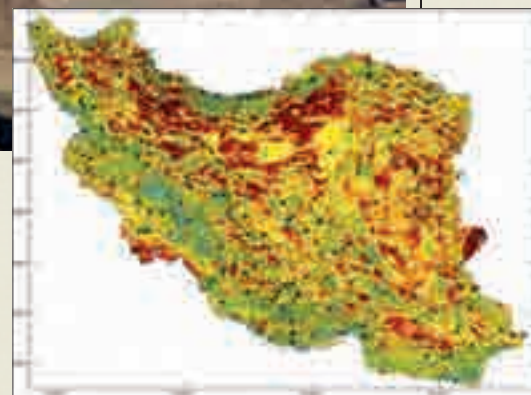
D. Quali oltre al possibile ritorno delle sanzioni?

R. Il pagamento in rial, una valuta che non ha ancora cambi stabili, soggetta a forti svalutazioni e poi una tassazione altissima per gli eventuali profitti da rimpatriare.

Paolo Martini



Le turbine eoliche della Manjil and Rudbar Wind Farm nella provincia di Gilan nel nord dell'Iran creata nel 2007. In quest'area dominata dal monte Alborz sono oltre 200 le turbine operative che nel 2015 hanno generato 300 milioni di kWh di energia. A destra la mappa del paese. Le zone più scure sono quelle a maggior capacità eolica



100 miliardi all'anno. Ma i problemi da superare per avviare una simile ciclo di investimenti, che per almeno un 70% ricadranno sull'economia locale e per la parte restante si trasformeranno in commesse per i player internazionali, sono altrettanto cospicui. Nel settore della produzione di energia, gli Independent power producer (Ipp) attraverso cui lo stato ha privatizzato l'ente

«È un potenziale concentrato in un unico Paese che francamente è difficile trovare altrove»

pubblico unico, sostenuti dai prestiti governativi, sono a corto di risorse finanziarie per gli investimenti necessari a creare nuove strutture di produzione, mentre l'ingresso di capitali esteri nel settore è bloccato dalla mancanza di una garanzia sovrana dello stato iraniano riconosciuta e accettata a livello internazionale. Il tema è all'ordine del giorno delle cancellerie occidentali, tanto che il ministro italiano dell'economia Piercarlo Padoan sta

organizzando un viaggio a Tehran per cercare di dirimere le questioni finanziarie che potrebbero bloccare l'avvio dei grandi contratti in Iran delle imprese italiane. Che, sostengono gli esperti, sono ben posizionate per lavorare insieme agli iraniani sul piano energetico nazionale.

Punta di diamante del made in Italy nel paese è Ansaldo Energia che sta lavorando a due grossi contratti acquisiti l'anno scorso, quando il clima sanzionatorio aveva incominciato a sciogliersi. Si tratta della fornitura di 5 grosse turbine a gas e a vapore da 150 e 310 Mw per le centrali di Mazandaran, per conto di Mahtaab Gostar Company e di Dalahoo, del gruppo Farab, per un valore di xxx milioni di euro. «In pipeline abbiamo altri 2-3 ordini già firmati, che aspettano solo i finanziamenti relativi», ha detto a MFI Giuseppe Zampini, ceo di Ansaldo Energia. Zampini è uno dei manager italiani che meglio conosce l'Iran, dove da vent'anni tiene buoni rapporti, in particolare con i vertici di Mapna Group, la holding pubblica quotata in borsa, un gigantesco conglomerato attivo nell'oil&gas, energia e trasporti via ferro, che fa riferimento dal punto di vista azionario al Ministero dell'energia. Fu Mapna all'inizio degli anni 2000 a passare ad Ansaldo un mega ordine da 30 turbine da 160 Mw e a coinvolgerlo nella costruzione dell'impianto di Tuga, diventata la più importante fabbrica di turbine iraniana. Poi alla fine

continua a pagina 50

I medici ci sono, ora arrivano gli ospedali

di Franco Canevesio

Per fronteggiare l'emergenza, il governo ha in programma la costruzione di 75 nuove strutture nei prossimi cinque anni per almeno 24 mila posti letto. Le gare sono aperte e i contratti quasi alla firma, con alcuni costruttori italiani in pole position

«Per accelerare i tempi il ministero della Salute sta studiando formule idonee per coinvolgere gli investitori privati, anche stranieri. Lo Stato iraniano finanzia il 15% dell'investimento, in più fornisce il terreno e le licenze». Kamran Afshar Naderi, 57 anni, architetto laureato a Genova dove è iscritto all'Ordine professionale, ha studiato a fondo il settore delle strutture sanitarie del suo Paese per conto della Intertecno, società di engineering controllata dal colos-

so francese Artelia, che rappresenta a Teheran come country manager. Il succo delle sue indagini è che in Iran c'è una forte carenza di strutture sanitarie adeguate a una popolazione evoluta e in crescita, e a fronte di una buona disponibilità di medici. Il Paese che fu Persia attualmente ospita

213 mila professionisti che possono già esercitare, cioè 2,7 medici ogni 1.000 abitanti, un buon livello rispetto, per esempio all'Italia che ha 3,9 medici, ogni 1.000 abitanti. In più ci sono circa 170 mila studenti in medicina in



no di dialisi. La conseguenza è che i prezzi per i trapianti legali salgono, mentre sul sito statale Fararou viene evidenziato che «migliaia di persone indigenti sono disposte a vendere i loro reni per guadagnare qualche soldo, meno di 2 mila dollari, per chi ha gruppi sanguigni meno richiesti». La punta dell'iceberg del mercato nero degli organi è uno dei campanelli d'allarme su una situazione che sta deteriorandosi.

Per correre ai ripari il ministero della Sanità ha realizzato un piano di investimenti nel sistema healthcare che ha come obiettivo primario il (quasi) raddoppio dei posti letto attuali, per portarli a 2,7 ogni mille abitanti. In sostanza, nei prossimi 5 anni dovranno essere disponibili 115 mila nuovi posti letto a fronte di un impegno di spesa di 15 miliardi di dollari di investimenti. Il piano di riorganizzazione della Sanità prevede l'edificazione di 75 ospedali nell'arco dei prossimi anni, 20 grandi strutture da 1.000 e 500 posti dichiarati di primaria necessità nel settore pubblico, per almeno 24 mila posti letto, con un impegno di spesa pari a quasi il 5% del Pil.

Gli investimenti verranno realizzati tramite public private partnership, cioè partenariati pubblico privato, con la formula bot (build operate and transfer) che affida all'operatore privato progettazione e costruzione dell'opera, la gestione del servizio per un congruo numero di anni, tale da poter rientrare dall'investimento e, al termine, riconsegnare al committente pubblico la struttura. «L'obiettivo è creare più partnership possibili, in modo da portare il know how dei Paesi più progrediti nelle strutture locali», ha spiegato ancora Naderi, perché l'Iran, con questi progetti, vuole diventare hub di riferimento nella regione per tutte le cure ospedaliere più avanzate, quindi

«L'obiettivo del governo è creare più partnership possibili, in modo da portare il know how dei Paesi più progrediti in campo sanitario nelle strutture locali»

patria e 110 mila all'estero: tra pochi anni, dicono gli esperti, l'Iran avrà medici sufficienti. Ma non strutture dove ospitare i malati. Il dato chiave è 1,5 posti letto in ospedale ogni mille abitanti, meno della metà che in Italia, e in più molto concentrati a Teheran e provincia mentre nel resto delle 30 regioni il rapporto scende drammaticamente. Una carenza esacerbata da alcune patologie acute come il trapianto di reni in un Paese dove ogni anno aumenta del 20% il numero dei pazienti che necessita-



Il rendering del progetto dell'ospedale Zakaria di Mashahad, 2,5 milioni di abitanti, nell'Est del Paese che la Pessina Costruzioni realizzerà per 1.000 posti letto. In alto, l'architetto Kamran Afshar Naderi, che a Teheran lavora per Intertecno



Testimonial/Duccio Astaldi

CONDOTTE, IL GRAN RITORNO

«L'avvio dei lavori è previsto entro la fine dell'anno sulla base di una proposta economica che è stata messa a punto nei primi giorni di luglio». Duccio Astaldi, presidente e maggiore azionista di Condotte, assieme alla moglie Isabella Bruno, ha seguito passo passo il rientro dell'azienda in Iran, dove Condotte negli anni 70, allora controllata dall'Iri, guidò una cordata italiana per la costruzione del porto di Bandar Abbas, commessa da 2



Duccio Astaldi, presidente di Condotte

mila miliardi di vecchie lire che comprendeva anche la parte logistica a terra e le strade di accesso, una ferrovia e una città industriale di 800 mila abitanti. Iniziati nel 1976, sotto lo Scià Reza Pahlavi, i lavori si conclusero nel 1989, dieci anni dopo l'insediamento di Khomeyni. Ma dopo aver realizzato questa infrastruttura, Condotte non ha più lavorato in Iran, anche a causa delle sanzioni inflitte al Paese. Ma proprio a Bandar Abbas, Condotte realizzerà uno dei due ospedali, nel nuovo Iran dopo

sanzioni. Si tratta di una struttura da 500 posti letto, commissionata dalla Bandar Abbas university of medical sciences (Hums), per un valore stimato di 150 milioni di euro. Nel progetto preliminare la superficie prevista è di 90 mila metri quadri su più piani, su un'area di 22 ettari. Il secondo ospedale molto più grande, 1.500 posti, sarà realizzato nella città di Isfahan per conto della Isfahan university of medical science (Iums), e ha un valore di 450 milioni di euro. Il progetto, in fase di realizzazione, dovrebbe svilupparsi su di un'area complessiva di circa 24 ettari e prevede due edifici multipiano. «Sicuramente Condotte parteciperà ad altre iniziative ospedaliere in altre città del Paese», ha aggiunto il presidente dell'azienda romana che ha un giro d'affari consolidato di circa 1,4 miliardi di euro. «In Iran le cose stanno cambiando ma la situazione non è ancora stabilizzata, in particolare il livello di integrazione del sistema bancario rende ancora assai complicato trasferire soldi e non si possono utilizzare le carte di credito internazionali. Per cui tutti i pagamenti si effettuano in contanti», ha spiegato Astaldi.

per i circa 400 milioni di potenziali pazienti residenti nei Paesi vicini. I progetti di partnership, avviati un anno fa, hanno registrato un punto di svolta il 14 e 15 maggio scorsi all'Iran health summit di Teheran, durante il quale il ministero della Salute ha siglato numerosi accordi di collaborazione con società di costruzioni e di equipaggiamento medicale, tra cui alcune italiane, per la presentazione di proposte di costruzione di ospedali. La giovane età della popolazione, che per il 60% ha meno di 40 anni, sta creando un bacino di utenti par-

ticolari. «Le cure odontoiatriche e la medicina estetica sono specialità in cui l'Iran vanta dei primati», ha assicurato Naderi. Gli anni della guerra con l'Iraq hanno contribuito a creare una classe di medici molto abile nella chirurgia plastica. «È il primo Paese del mondo per la chirurgia al naso, per esempio», ha sottolineato l'architetto che a Teheran negli anni 90 ha aperto uno studio di progettazione con cui ha contribuito alla realizzazione di vari progetti per ambasciate e gruppi internazionali. Ogni anno vengono effettuate ulti-

malmente circa 40 mila operazioni di chirurgia estetica, ha stimato Javad Amirizad, segretario dell'Associazione iraniana di chirurgia plastica, in maggioranza per donne ma con una componente maschile in forte crescita. Anche per questo, in un Paese dove le cliniche private sono ben attrezzate ma che intende fornire una sanità pubblica di alto livello a tutti i cittadini, occorrono più strutture. Tra i 20 ospedali di primaria necessità finanziati anche dal governo, figurano cinque strutture affidate alla Pessina Costruzioni. Si tratta di ospedali generali da 500 e 1.000 posti letto, per un valore di un miliardo di euro. «Sono strutture pensate come plessi integrati, in cui le tipiche funzioni sanitarie sono accompagnate da spazi commerciali e strutture alberghiere», ha spiegato a MFI Guido Stefanelli, ceo di Pessina, che ha in tasca le lettere di disponibilità per il finanziamento da parte di Unicredit e Intesa Sanpaolo. Il primo a essere edificato, in ordine di tempo, sarà lo Zakaria di Mashhad, città di 2,5 milioni di abitanti a 900 chilometri da Teheran. Al memorandum d'intesa siglato a fine gennaio, il 28 giugno è stato firmato il contratto per il via definitivo all'operazione che prevede una struttura da 1.000 posti letto su una superficie di circa 200 mila metri quadrati, dal valore di 300 milioni di euro. «L'ospedale generale sarà anche un presidio per la ricerca collegato alla facoltà di medicina. Costruiremo anche un albergo a disposizione dell'università e dei parenti dei malati, un centro fitness e un'ala destinata allo shopping center», ha spiegato Stefanelli. Gli altri ospedali targati Pessina sono quello di Teheran da 1.000 posti letto (300 milioni di valore), mentre a Rasht, la più grande città iraniana del Nord, vicina al mar Caspio, e a Neyshabour, nell'Est, sorgeranno strutture da

Guido Stefanelli, ceo di Pessina

500 posti letto, per un valore di 170 milioni di euro ciascuna. Una quinta struttura da 500 posti letto con la possibilità di ampliamento successivo a 1.000 è prevista a Mashhad, grazie a un contratto firmato con il ministero della Salute e il ministero dell'Ambiente. «Abbiamo buoni contatti con struttura privata rappresentata dalla banca Pasargad che ci sta chiedendo un ospedale da 3.200 posti letto, formata da quattro torri da 800 posti ciascuna», ha rivelato Stefanelli, che ha chiuso il 2015 con un fatturato consolidato di 400 milioni di euro, che grazie alla commessa iraniana dovrebbe più che raddoppiare. Ma non tutto è stato ancora chiarito nella maxi commessa di Pessina.



Il progetto del nuovo ospedale di Trabiz (in alto) disegnato dall'architetto Amir Tarabkhan e il centro cardiologico Shahid Rajaei a Teheran, una delle eccellenze del paese

Il dettaglio non secondario ancora in discussione è il numero di anni della concessione dei servizi non-core, quindi quelli accessori alle cure meramente ospedaliere. «Gli iraniani vorrebbero al massimo 10 anni, noi non meno di 15», ha spiegato il ceo di Pessina. In ogni caso gestione più costruzione dovrebbe fruttare quasi cinque volte il miliardo di partenza, secondo il business plan di Pessina Costruzioni. ■

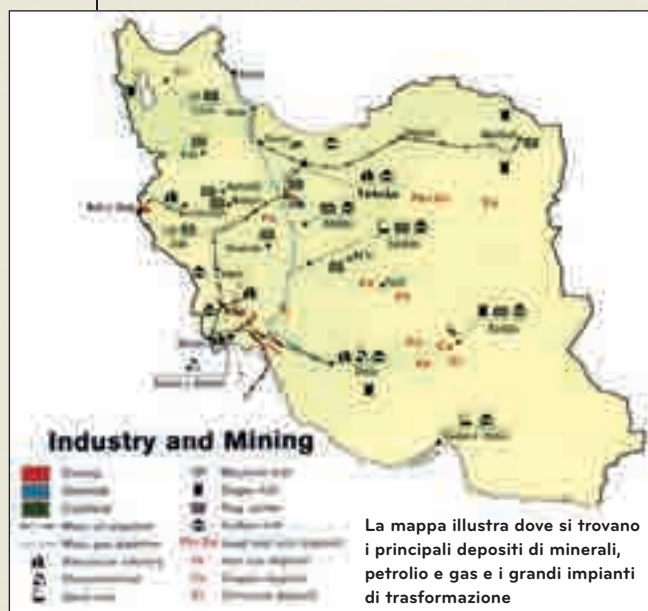


Rame, ferro e minerali rari, il tesoro è in miniera

di Pier Paolo Albricci

Ma gli investimenti per sfruttarlo sono cospicui perché le attrezzature sono vecchie e le strutture attive inefficienti. Tuttavia...

Mehdi Karbasian, vice ministro e presidente di Imidro, l'ente di stato creato nel 2002 per lo sfruttamento del settore minerario, lo ha riconosciuto senza peli sulla lingua. «Macchinari vecchi e di seconda mano che sono stati utilizzati in altri Paesi per almeno 50 anni sono le attrezzature correnti nelle miniere iraniane». Che rappresentano la ricchezza nascosta, forse più ancora del petrolio e del gas. Rame, ferro, carbone e ogni sorta di minerali rari sono sepolti nel sottosuolo dell'Iran. Ma per poterli sfruttare nell'industria o esportarli Mojtaba Khosrowtaj, altro vice ministro per le miniere, commercio e industria, ha calcolato che occorrono investimenti, in gran parte dall'estero, per circa 29 miliardi di dollari, da destinare alle 3 mila miniere attive, molte in mani private, e



finanziare nuove ricerche dei potenziali depositi valutati in 50 milioni di tonnellate. Ma la combinazione dei bassi prezzi delle materie prime con l'inefficienza delle strutture ha fortemente depresso tutto il settore, il cui contributo al Pil è limitato a un modesto 0,6%, e allontanato i potenziali investitori, nonostante gli sforzi di Imidro che si propone come socio di minoranza nello sviluppo di nuovi progetti e agevola i finanziamenti. Resta il fatto che l'Iran è considerata tra le prime 15 nazioni al mondo per ric-

chezze minerarie, valutate, nel 2014, in 770 miliardi di euro. Le riserve di rame, 32,5 milioni di tonnellate, sono ancora considerate fra le maggiori al mondo, nonostante una produzione annuale di circa 400 mila tonnellate l'anno, e la recente scoperta di due grandi depositi carboniferi e di minerale di ferro nel deserto del Lut, nella parte centrale del Paese, ha confermato le potenzialità del settore, che è uno dei maggiori fornitori della Cina, in particolare di minerale di ferro, a un ritmo di 15-20 milioni di tonnellate l'anno.

Testimonial/Ernesto Bottone

IL SOTTOSUOLO È RICCO E POCO SFRUTTATO

In prima fila nei segmenti chiave dei processi metallurgici e della catena dei minerali di alto valore, la Tenova, gruppo Techint della famiglia Rocca, ha in corso un'intesa con Mandir, capofila iraniana nell'industria dei metalli, che nel tempo dovrebbe portarle contratti per un valore compreso tra 1 e 1,5 miliardi di euro. «È una grande opportunità in un mercato molto ricco di risorse nel sottosuolo ma ancora poco sfruttato», ha racconta a MFI Ernesto



Ernesto Bottone e uno stabilimento di Tenova in Egitto

Bottone, senior vice president della divisione metalli. L'accordo, inserito in uno scenario più ampio di progetti infrastrutturali e strategici promossi dal ministero iraniano, prevede la realizzazione di una centrale per produrre energia elettrica a ciclo combinato di 1 Mw, un impianto di riduzione diretta di ferro, un'acciaiera a paller e un impianto di pallettazione. «Definire la tempistica è prematuro e mancano ancora da definire i dettagli di fornitura», ha spiegato



Bottone. La prima difficoltà da superare è dove trovare i finanziamenti bancari. «Le autorità italiane si stanno muovendo velocemente e a livello ministeriale affinché si possano supportare queste iniziative una volta approvate dalle autorità iraniane», ha rivelato Bottone.

ON TOP OF YOUR BUSINESS IN IRAN



1 UN SOLO MERCATO IN
CUI OPERIAMO: L'IRAN

11 ANNI DI ESPERIENZA
NEL MERCATO IRANIANO
DEL NOSTRO MANAGEMENT

20 PERSONE IN STAFF NELLA
NOSTRA SEDE DI TEHERAN

24 PARTNER PROFESSIONALI,
PUBBLICI E PRIVATI

182 CLIENTI SEGUITI NEL 2016

403 CLIENTI SEGUITI DAL 2012

5.416 INCONTRI B2B
ORGANIZZATI

Il nostro obiettivo? Ridurre i tempi d'ingresso e massimizzare la performance dei nostri clienti



Luca Miraglia
Managing Director



Paolo Rossetto
Senior Partner



Matteo Raffin
Business
Development
Director



Raheleh Zahedi
Head of Trade
Analysis Dept.

Coniughiamo un'approfondita conoscenza di mercato e delle sue dinamiche con solidi principi manageriali e una strutturata metodologia di lavoro.

In Quarkup Group confluiscono le esperienze multisettore del proprio management, maturate in contesti internazionali e locali negli ambiti dell' internazionalizzazione, sales and marketing, gestione di processi e organizzazione aziendale.



FORMAZIONE

Analisi geopolitica
Scenari macroeconomici
Fare business in Iran
Export compliance
Import e politiche doganali
Focus settoriali

GO-TO-MARKET

Business assessment
Definizione target market
Studi di fattibilità
Matchmaking
B2B meeting

CONSULENZA

Auditing
Analisi di mercato
Definizione e implementazione
di piani strategici
Business advise

SERVIZI DI PROSSIMITÀ

Uffici di rappresentanza
Remote desk
Follow-up services
Costituzione societaria
Contrattualistica

I progetti in dettaglio

Il contratto tipo è, secondo la prassi internazionale, quello in Bot o Blt (build, operate/lease and transfer) che prevede quindi la restituzione del bene al termine del periodo di concessione. I valori citati sono in euro

AEROPORTI

- Aeroporto di Bushehr in Bot, 375 milioni, 3 anni per la costruzione
- Aeroporto di Avhaz in Bot, 450 milioni, 3 anni per la costruzione, 4 anni per il payback
- Terminal dell'aeroporto internazionale di Tabriz in Bot, 30 milioni, 2 anni per la costruzione, IRR al 28%, payback in 10 anni
- Terminal dell'aeroporto internazionale di Isfahan in Bot, 40 milioni, 11 anni di concessione, IRR 28%
- Terminal dell'aeroporto Imam Khomeini (Teheran) in Blt, 810 milioni, 12 anni di concessione, IRR 29%.
- Terminal dell'aeroporto internazionale di Mehrabad, 160 milioni di investimento, 3+12 anni di concessione, IRR al 28%
- Terminal II dell'aeroporto internazionale Imam Khomeini (Teheran) in Bot, 1,8 miliardi di investimento
- Parcheggio multipiano dell'aeroporto internazionale di Mehrabad in Bot, 2+7 anni di concessione, 20 milioni, IRR 28%

SUPERSTRADE

- Superstrada Isfahan-Shiraz in Bot, 1,2 miliardi di investimento
- Superstrada Arak-Khorram-Abad in Bot, 300 milioni di investimento
- Salafchegan-Arak in Bot, 110 milioni di investimento
- Shiraz-Boushehr in Bot, 230 km, 690 milioni di investimento in Bot,
- Hamadan - Kermanshah - Khosravi in Bot, 880 milioni di investimento, 350 km

FERROVIE

- Ardakan-Chadormaloo in Bot, 13 anni di concessione, 239 milioni di investimento, gara a massimo ribasso, IRR 4%, minimum equity ratio 25%, periodo di rimborso 10 anni
- Gorgan-Bojnourd-Mashhad in Blt, 1,08 miliardi di investimento
- Doroud-Khoram Abad-Andimeshk in Blt, 25 anni di concessione, 1,14 miliardi di investimento
- Jandagh - Tabas - Torbat Heydarieh in Bot, 15 anni di concessione, gara a massimo ribasso, 151 milioni di investimento
- Chadermaloo - Jandagh - Mobarakeh in Bot, 168 milioni di investimento
- Badroud - Mohammadieh in Bot, 30 anni di concessione, 155 milioni di investimento
- Mohammadieh - Samangan in Bot, 30 anni di concessione, investimento di 189 milioni
- Ghazvin - Zanjan in Bot, 10 anni di concessione, investimento di 172 milioni
- Rasht - Astara, 25 anni di concessione, 479 milioni di investimento
- Kermanshah - Khosravi in Bot, 25 anni di concessione, investimento di 463 milioni
- Chabahar - Zahedan in Bot, 27 anni di concessione, investimento di 2,2 miliardi, IRR al 7%
- Shiraz - Bushehr - Assalouyeh in Blt, 30 anni di concessione, 1,17 miliardi di investimento

PORTI

- Terminal del grano del porto Imam Khomeini in Bot. Periodo di costruzione 3 anni, periodo di concessione 18 anni, investimento 144 milioni
- Serbatoi per il deposito del petrolio del porto di Anzali in Bot, 2 anni di costruzione e 15 di concessione, 4 milioni di investimento
- Piano di sviluppo del bacino di carenaggio di Bandar Imam in Bot, 15 anni di concessione, 85 milioni di investimento
- Fase 3 del terminal container di Bandar Abbas-Shahid Rajaie in Bot, investimento 243 milioni, 2 anni di costruzione, 8 anni per payback, IRR al 21,34%, 22 anni di concessione

INFRASTRUTTURE URBANE

- Nuova città di Tiss, 4 anni di costruzione, 1,26 miliardi di investimento, IRR al 35%, payback in 4 anni, joint venture
- Complesso commerciale di Khalij-e-Fars nei pressi di Teheran in Bot, 5 anni di costruzione, 127 milioni di investimento, IRR al 30%, payback in 4 anni, joint venture
- Complesso commerciale e per uffici nella nuova città di Parand, in provincia di Teheran. Bot, IRR al 31%, payback in 1 anno, joint venture, 594 milioni di investimento
- Villaggio sportivo e turistico di Golbahar a Mashhad, Bot, 4 anni di costruzione e 19 di concessione, investimento di 76 milioni, irr al 27%, payback in 9 anni.
- Ospedale Imam Khomeini da 800

posti letto di Golbahar a Mashhad, Bot, costruzione in 3 anni e concessione per 18, IRR al 30% e payback in 7 anni, investimento da 1,4 miliardi

- Quarto distretto Barzan a Fooladshahr, nei pressi di Isfahan, costruzione in 10 anni, 589 milioni di investimento in jv, IRR al 33%, payback in 10 anni
- Edifici commerciali di Tehransar, con 2 anni di costruzione, finanziamento di 124 milioni, payback in 2 anni e IRR al 46%
- Edifici commerciali e per uffici a Qom in Epcf, periodo di costruzione 5 anni, 238 milioni di investimento, payback in 5 anni e IRR al 35%
- Edifici commerciali e residenziali a Mashhad, periodo di costruzione 4 anni in Epcf, 689 milioni di investimento, payback in 4 anni, IRR al 40%
- Villaggio per gli sport e il tempo libero a Shiraz in Bot, costruzione in 6 anni, investimento 62 milioni, payback in 5 anni

COLLEGAMENTI FERROVIARI SUBURBANI

- Ferrovia di Sahand, Tabriz. Costruzione in 4 anni e investimento di 108 milioni
- Ferrovia elettrica di Pardis, Teheran. Costruzione in 4 anni e investimento di 162 milioni. IRR al 27% e payback in 4 anni
- Ferrovia elettrica di Fooladshahr, Isfahan. Costruzione in 4 anni, investimento di 157 milioni, IRR al 14% e payback in 6 anni
- Ferrovia elettrica di Baharestan, Isfahan. Costruzione in 4 anni, investimento di 91 milioni, IRR al 24% e payback in 5 anni



Fare affari in Iran

DIACRON

International Tax, Finance & Accounting

Per affrontare con successo il mercato iraniano affidati all'esperienza ventennale di Diacron Group, società di consulenza internazionale nella sua **nuova sede di Teheran** operativa da maggio 2016. Diacron segue la tua azienda nel suo percorso di internazionalizzazione, a partire dalla fase di start-up: consulenza fiscale, servizi contabili, supervisione amministrativa, gestione espatriati e controllo di gestione.

- ▶ Audit
- ▶ Tax
- ▶ Business Process Outsourcing
- ▶ Transactions
- ▶ Corporate & Trustee Services
- ▶ Business Services
- ▶ Merger & Acquisition

- 8 Partner
- 9 Paesi in cui siamo presenti
- 18 Consulenti italiani
- 32 Pubblicazioni
- 40 Conferenze in Italia
- 90 Dipendenti
- 800 Clienti nel mondo
- 200 Citazioni stampa

Diacron Group

Phone +971 4 450 4295
Fax +971 4 450 4294

info@diacron.eu
www.diacron.eu

www.diacron.eu

Grandi Lavori

Cantiere Italia - da pag. 41

la realizzazione della nuova raffineria di Pars Shiraz. Per la National Iranian Gas, Saipem ha in ballo progetti relativi a pipelines (comprese la Igat9 e la Igat11 da 1.800 chilometri ciascuna). Per Razavi Oil & Gas Development l'azienda italiana dovrebbe sviluppare il giacimento di

gas Toos Gas Field Development Project, con una capacità di produzione di 4 milioni di metri cubi di gas al giorno, che si trova a circa 100 chilometri a nordovest della città di Mashhad. Questo progetto include la perforazione di cinque pozzi più due opzionali, oltre alla progettazione e realizzazione di tutti gli impianti upstream per la produzione, il trasporto e il tratta-

mento del gas. Saipem è dal 1966 in Iran, dove ha realizzato 24 progetti di ingegneria e costruzione onshore e 13 offshore per la compagnia di Stato petrolifera iraniana (Nioc) per l'Iranian Offshore Oil Company (Iooc) Agip Iran Bv e Dana Petroleum. E, sempre nel settore dell'energia, un'altra presenza radicata nel Paese è quella di Fata (ex Finmeccanica, ora gruppo Danieli) che lo scorso anno ha siglato un accordo da 500 milioni con Ghadir Energy Company per la realizzazione di una centrale per la produzione di energia elettrica da 880 megawatt (con turbogas di ultima generazione forniti da Ansaldo Energia) a Bandar Abbas. Sempre con Ghadir Energy, Fata sta costituendo in Iran una joint venture che si occuperà principalmente della conversione di centrali elettriche da cicli semplici a cicli combinati, dell'ammodernamento di turbine, nonché della realizzazione di nuovi impianti. Un secondo contratto da 500 milioni (sempre commissionato da Ghadir) è stato firmato a gennaio e riguarda la realizzazione di una centrale elettrica a ciclo combinato della potenza di 880 megawatt nella regione di Khonj. Infine il gruppo ha sottoscritto con la società iraniana Butia Iranian Steel Co. (Bisco) un contratto del valore di 237 milioni per la realizzazione di una centrale elettrica a ciclo combinato da 450 megawatt nella regione di Kerman, nel sudest del Paese, con una turbina a gas e una a vapore fornite da Ansaldo Energia. E per il futuro il gruppo ha già messo gli occhi sul settore dell'alluminio primario e della desalinizzazione delle acque.

studiando anche la possibilità di un'altra joint venture che coinvolga anche Mapna e il ministero dell'Industria, per la costruzione di una centrale alimentata con i gas di scarto dei pozzi petroliferi, una tecnologia d'avanguardia e con molti vantaggi anche dal punto di vista ambientale» ha rivelato Zampini a MFI, che tuttavia resta cauto sulla capacità dell'Iran di raggiungere i target del piano energetico. «Sarà un successo se riusciranno a produrre nuova energia per la metà del target, 25 Mw in cinque anni, che si sono posti,» ha concluso il manager.

Per le energie rinnovabili, attualmente una frazione modesta del pacchetto energetico, contribuendo all'output per solo il 6% con 10,5 MW di potenza, sta accadendo qualcosa di analogo. Il governo vuole portare entro il 2020 ad almeno 15 MW, con un investimento stimato di 10 miliardi di dollari, soprattutto nel settore eolico. La grande opportunità nelle rinnovabili è rappresentata dal fatto che l'Iran ha delle risorse eccezionali, il sole nei deserti del sud-est, il vento al nord, i corsi di fiumi veloci, la geotermia. «È un potenziale concentrato in un unico paese che francamente è difficile trovare altrove,» ha sottolineato Giuseppe Campaniello, general manager del gruppo Renewem che frequenta l'Iran con continuità. «La difficoltà è che il ministero dell'energia iraniano non rispetta i piani e le stime che ci comunica: alletta gli investitori dicendo che ha piani e incentivi fantastici nel settore rinnovabili e poi, quando iniziamo a costruire la centrale, riduce le tariffe del 20-30%,» si è però lamentato il manager. Un altro esempio delle difficoltà di operare nel contesto iraniano, spesso contraddittorio, è la proibizione sancita in costituzione per le imprese estere di lavorare nel settore upstream dell'oil&gas che ha tenuto ben lontani gli investitori internazionali. «Tuttavia nel settore petrolifero e nella produzione di energia elettrica la cooperazione fra Italia e Iran sta già dando dei frutti e può essere ulteriormente allargata,» ha avvertito Paolo Borzatta, partner di Ambrosetti, che ha riunito esperti internazionali di altissimo livello per stilare - primo think tank a farlo - un documento sulle prospettive di collaborazione tra i due paesi. Anche per la parte iraniana è evidente che gli investimenti italiani nel settore oil & gas, un punto di forza dell'offerta italiana, potrebbero aiutare il paese a migliorare la produzione di materie prime, accrescere il livello tecnologico e di efficienza del settore. Su quest'ultimo fronte, infatti, l'Italia potrebbe mettere a disposizione importanti tecnologie, a partire dalla gestione dei rifiuti nelle città, per arrivare ai contatori intelligenti, ai sistemi di recupero del gas bruciato alle building appliances che insieme alle competenze nell'ingegneria e nella gestione delle reti intelligenti e nelle soluzioni di cicli combinati e distribuzione della produzione di energia.

Le priorità tra gli ospedali

Progetto	Medical Science University	Provincia	Priorità
Mahdi	Teheran	Tehran	1
East Tehran	Shahid Beheshti	Tehran	1
Shahid Rajaie		Tehran	1
Ahvaz	Ahvaz	Khuzestan	1
Tabriz	Tabriz	East Azerbaijan	1
Orumia	Orumia	West Azrbaijan	1
Ardebil	Ardebil	West Azrbaijan	1
Isfahan	Isfahan	Isfahan	1
Gohar Dasht	Alborz	Alborz	1
Fardis		Alborz	1
Bandar Abbas	Bandar Abbas	Bandar Abbas	1
Mashad	Mashad	Khorasan Razavi	1
Mashad		Khorasan Razavi	1
Shiraz	Shiraz	Kerman	1
Kerman	Kerman	Kerman	1
Kermanshah	Kermanshah	Kermanshah	1
Gorgan	Gorgan	Golestan	1
Rasht	Rasht	Gilan	1
Sari	Sari	Mazandaran	1
	Arak	Markazi	1
Pomunary		Khuzestan	
Izeh		Khuzestan	
Abadan	Abadan	Khuzestan	
Shadegan		Khuzestan	
Dezful	Dezful	Khuzestan	
Tabriz		East Azerbaijan	
Maragheh	Maragheh	East Azerbaijan	
Nazar Abad		Alborz	
Mashad		Khorasan Razavi	
Goochan		Khorasan Razavi	
Golbahar		Khorasan Razavi	
Bardaskan		Khorasan Razavi	
Kashmar		Khorasan Razavi	
Sabzevar	Sabzevar	Khorasan Razavi	
Neyshabour	Neyshabour	Khorasan Razavi	
Bojnood	Bojnood	North Korasan	
Kerman		Kerman	
Jiroft	Jiroft	Kerman	
Kahnoot		Kerman	
Gonbad Kavoos		Golestan	
Iranshar	Iranshar	Sistan & Baluchestan	
Kuh dasht	Khoram Abad	Lorestan	
Dorud		Lorestan	
Lordegan	Shahre Kord	Chahar Mahal & Bakhtiari	
Shahre Kord		Chahar Mahal & Bakhtiari	
Borujerd	Khoram Abad	Lorestan	
Khoram Abad		Lorestan	
Kuhdasht		Lorestan	
Dorud		Lorestan	
Yasouj	Kohkilouyeh & Bouyer	Kohkilouyeh & Bouyer	

Energia - da pag. 43

del 2009, un nuovo mega contratto per la fornitura di 22 turbine a gas, valore 850 milioni di euro, venne stoppato dagli americani, mentre già i contraenti avevano la penna in mano, pur essendo evidente che non aveva nessun connotato dual-use, cioè di coinvolgimento nei programmi nucleari. Ma nel 2015, quando in previsione della fine delle sanzioni, si sono riaperti i contatti, Zampini ha trovato i suoi clienti su posizioni molto rigide nella clausole contrattuali inerenti ai nuovi ordini. Parte delle nuovi ordini avrebbero dovuto essere costruiti in loco per dare lavoro agli iraniani, le tecnologie importate sarebbero state utilizzate per l'export sui mercati limitrofi all'Iran e infine, il costruttore avrebbe dovuto procurarsi tutti i finanziamenti necessari. Su queste basi inaccettabili per gli italiani Mapna ha avviato un rapporto preferenziale con Siemens. La contromossa di Zampini è stata di avviare trattative con un concorrente privato di Mapna per avviare una joint venture che portasse alla costituzione di una fabbrica per l'assemblaggio in Iran di nuove turbine, senza cedere sui diritti per l'export aprendo anche un'ulteriore porta di ingresso nel mercato. « Stiamo

deCAPOA & PARTNERS
Studio legale

Una lunga e consolidata presenza nella Repubblica Islamica dell'Iran

Lo Studio legale de Capoa e Associati, fondato nell'anno 1986, e che si occupa principalmente di diritto del commercio internazionale e di diritto islamico e dei Paesi musulmani, iniziò ad operare nella Repubblica Islamica dell'Iran nel lontano anno 1998, quando il fondatore dello Studio, avv. Antonio de Capoa, cominciò a recarvisi con assiduità, sino ad aprire poco tempo dopo una propria sede, in joint venture con uno studio legale locale.

Da allora, lo studio de Capoa non ha mai cessato di lavorare nel Paese - sempre nel pieno rispetto delle norme che regolavano l'embargo e le altre misure di precauzione (anzi, a questo riguardo, l'avv. de Capoa si presenta come uno dei massimi esperti italiani nei settori dell'«export control» e del «dual use») - e quindi, probabilmente, è lo studio professionale del mondo occidentale che vanta la maggiore anzianità di rapporti con l'Iran.

Nei 18 anni di collaborazione e di presenza nel Paese, lo Studio ha avuto modo di sviluppare una approfondita conoscenza del diritto, delle consuetudini e, più in generale, del sistema giuridico, economico ed imprenditoriale della Repubblica Islamica dell'Iran, oltre che stabilire innumerevoli relazioni personali con imprenditori, uomini d'affari e giuristi iraniani. Proprio la sua conoscenza e l'amore



Antonio de Capoa, fondatore
dello studio legale de Capoa e Associati

che nutre verso il Paese, fanno sì che assai spesso l'avv. de Capoa rappresenti gli interessi di imprese iraniane in Italia ed in altri Paesi Europei.

Membro della Camera di Commercio

Italo-Iraniana sin dalla sua costituzione, l'avv. de Capoa ha partecipato in qualità di relatore a 31 seminari/convegni trattando argomenti giuridici connessi all'Iran ed è autore di 3 pubblicazioni sul Paese, più uno studio monografico in corso di pubblicazione.

La sospensione delle misure restrittive ha riaperto l'interesse a livello mondiale verso questo Paese, che non solo presenta molteplici elementi di attrattività in sé e per sé, ma che ben può fungere come base di partenza per le imprese italiane ed europee interessate a muoversi nell'intera area del Caucaso e nel Medio-Oriente, anche in virtù di un eccellente sistema di incentivi ed agevolazioni.

Con lo scopo di assistere al meglio le imprese e gli operatori economici italiani che intrattengono rapporti o che si accingono ad avviarne con i loro omologhi iraniani, lo studio ha da tempo creato un sito dedicato al Paese, ad accesso gratuito (<http://iranlaws.net/>) in cui è possibile rinvenire commenti ed articoli

sulla normativa iraniana in materia di diritto commerciale e societario, e sugli investimenti) ed un desk dedicato esclusivamente al Paese, composto, oltre che dall'avv. de Capoa, da Fabrizio Fiori, Sebastiano Negri di Montenegro e Dario Gorji Varnosfaderani, che si interfacciano con i partners iraniani Nina Naseri e Shahab Salimian.

Studio Legale de Capoa & Partners - Via Massimo D'Azeglio, 58, 40123 Bologna
Altri studi: Milano - Treviso - Belgrade - Bucharest - Budapest - Tehran - Tripoli
T. +39. 051.6232255, Fax +39 051.6231599 - www.decapoa.com, mail@decapoa.com

Tra dazi e burocrazia si fa largo la dieta italiana

di Franco Canevesio

Pasta, olio extravergine, aceto di Modena, biscotti, caffè, arance: alla classe media e ai giovani piacciono soprattutto i prodotti di Divella, Monini & company. Che hanno trovato il modo di saltare gli ostacoli...

«La nostra non scuoce, è gialla, è bella e piace in Iran anche se costa il triplo della loro». **«**Marcello Valentini, export manager di Divella, sogna il giorno in cui la Repubblica islamica farà cadere il 55% di dazio sulla pasta d'importazione. Perché in Iran è boom dei consumi, anche se si tratta di pasta di grano tenero, che ha addirittura scalzato il riso dal primato sulle tavole. I produttori locali ne sfornano 360 mila tonnellate all'anno per soddisfare un consumo pro capite di 8,5 chili che vale ormai 1



miliardo di euro. Divella, secondo produttore italiano dopo Barilla, ha messo ormai ben più di un piede in quella porta che si sta riaprendo, dopo essersi richiusa quasi completamente nel 2011. «Nel 2009 eravamo riusciti a mandare circa 200 tonnellate l'anno di pasta, biscotti e conserve, con un fatturato da circa 300 mila euro», ha ricordato Valentini, «poi due anni dopo, di colpo, tutto si è fermato». Le banche non accettavano più valuta occidentale, il cambio era bloccato, le carte di credito inutilizzabili. Risultato? Svalutazione della moneta, prezzi alle stelle, aumento del gap tra prodotto locale e prodotto



«Ci aspettiamo un incremento significativo degli ordini, di valore anche superiore a quanto fatto finora, appena il flusso dei pagamenti sarà tornato alla normalità»



straniero. «Non si vendeva perché nessuno comprava e non arrivavano i soldi delle commesse», ha spiegato il manager. Per superare l'impasse, Valentini si è messo a cercare un partner locale, che ha trovato, un anno dopo. La Zidasht, del gruppo Cobel Darou, la più grande industria farmaceutica, ha colto l'occasione per allargare il business nella distribuzione di food and beverage e beni di largo consumo. Così nel 2015 le confezioni del pastificio pugliese, quasi 360 milioni di fatturato previsti quest'anno con mille tonnellate di pasta secca e 35 tonnellate di pasta fresca al giorno, sono tornate sui banchi dei supermercati. «La prospettiva è di potenziare la presenza nella grande distribuzione, in attesa che si sblocchino le licenze anche per la pasta secca e i biscotti», ha concluso il manager. Gli affari persi dai produttori di pasta sono stati però recuperati, con un valore ben maggiore, dai produttori di macchine per la pasta che hanno rifornito largamente i pastifici locali. La Pavan di Gallera Veneta (Padova), seconda al mondo dopo la svizzera Buhler, ha esportato in Iran negli ultimi anni una quindicina di impianti con contratti del valore compreso tra 2 e 6 milioni di euro. «Ora ci aspettiamo un incremento significativo degli ordini», ha rivelato Maurizio Ricchiuto, il direttore commerciale, «appena il flusso dei pagamenti sarà tornato alla normalità sarà possibile stipulare contratti di valore anche superiore a quanto fatto finora». Il pasta-boom ha toccato anche produttori minori come la Pama di San Cesario, vicino a Roma, specialista nei piccoli impianti per la pasta

fresca, secca e senza glutine. «Sono destinati soprattutto alla media industria, quella che produce 300/400 chili di pasta l'ora, non alla grande industria», ha spiegato Enrico Bocci, capo del marketing dell'impresa che quest'anno arriverà vicino a 4 milioni di fatturato, il 65% tra Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Angola, Libano, India, Turchia e adesso Iran, dove da 4 anni fornisce impianti per la produzione di pasta secca. «Uno o due impianti l'anno, da 120 mila euro circa. Per il 2016 abbiamo firmato diversi contratti. L'embargo

non ci ha toccati più di tanto», ha ammesso Bocci. Però ha pesato e molto su altre forniture meccaniche al settore agroalimentare, la voce più importante e strategica dell'export italiano. Nel 2014 i valori sono tornati a crescere, a 27 milioni di euro, ma sono ancora ben lontani dai picchi del 2005. Tra il 2000 e il 2005 erano infatti decuplicati passando da 7,7 a 71,5 milioni di euro. Poi nel 2006 c'è stato in primo crollo (-41%) e, con l'inasprirsi delle sanzioni, i valori sono precipitati ancora del 55% tra il 2011 e il 2012.



Luigi Scordamaglia, ceo di Inalca, il maggior produttore italiano di carni e presidente di Federalimentare. A destra, Francesco Divella, ceo dell'omonimo pastificio, secondo in Italia dopo Barilla. Sopra, Zefferino Monini, presidente dell'omonimo oleificio e, sotto, Angelo Cremonini, proprietario e ceo di Olitalia. L'olio extravergine è il principale prodotto italiano esportato in Iran e pesa il 15% sul totale di settore

Anche sul fronte dei prodotti, la realtà è che l'export verso l'Iran è a livelli molto bassi, rispetto all'apprezzamento del made in Italy (vedere box qui a fianco). Per cercare di rilanciare, Luigi Scordamaglia, ceo di Inalca, il primo produttore italiano di carni e presidente di Federalimentare, ha avviato un dialogo con la sua omologa iraniana sui due dei problemi cruciali che frenano l'export: dazi e requisiti standard per la sicurezza alimentare. «Il loro superamento è determinante per incoraggiare lo sbarco soprattutto delle piccole e medie imprese», ha ricordato Scordamaglia. Eppure il potenziale c'è ma solo sul fronte delle partnership o joint ventures. «Sono molto interessato a collaborare con tutte le aziende italiane che producono biscotti, cornetti, brioche, dolci e con Barilla per la pasta», ha dichiarato a MFI Mehdi Mirmeisamifard, 37 anni, laureato a Oxford, erede di una delle più potenti famiglie iraniane. «Il futuro in Iran è dei prodotti di qualità frutto della collaborazione tra aziende di rilievo», ha diagnosticato l'imprenditore che si è staccato dal gruppo paterno, TakMakaron, il primo pastificio iraniano, per fondare la TakNan, in breve diventata leader nel settore del pane confezionato, una novità per l'Iran. «Sul private labeling ci piacerebbe avviare una partnership con Barilla per produrre qui sotto il controllo di Barilla e distribuire con le loro confezioni facendo leva sulla forza vendita di Taknan», ha rivelato a MFI Mirmeisamifard.

Sono buone le prospettive anche per l'olio d'oliva, la principale voce dell'agroalimentare made in Italy in quel mercato, con un peso sul totale export di settore del 15%, nonostante paghi un dazio del 26% e addirittura del 55% nel caso dell'extravergine. «In Iran esportiamo ogni anno circa 200 milioni di litri di olio, per un fatturato da 800 mila euro», ha raccontato a MFI Alessandro Cristiano, 41 anni, export manager di Monini, uno dei principali produttori italiani, con 135 milioni di fatturato. Monini è riuscito a resistere all'iperinflazione che ha fatto crescere di quasi il 70% in tre anni il prezzo finale del suo prodotto e alla perdita di consumi, grazie a una accorta politi-

Testimonial/Di Faustino

PER FARE DI PIÙ

L'export agroalimentare italiano in Iran è aumentato del 6,4%, a 21,5 milioni di euro, nel 2015. «Un dato sottostimato, perché il 19% dell'olio d'oliva e il 9% della pasta, due prodotti di punta, passano dagli Emirati. Resta il fatto che si tratta di un valore irrisorio», ha sottolineato Emanuele Di Faustino, economista di Nomisma.

Domanda. Quali sono le prospettive per le pmi italiane del settore?

Risposta. Se vogliono entrare nel mercato iraniano devono fare rete, fare sistema. È l'unico modo per garantire alla grande distribuzione una massa critica rilevante ed è fondamentale già ora dotarsi della certificazione halal.

Emanuele Di Faustino

D. Quali sono i settori destinati a crescere di più?

R. Aumenterà la domanda di macchinari agricoli e di macchinari strumentali. Sarà però tutto il settore a beneficiarne: prima delle ultime sanzioni, dal 2000 al 2010, l'agroalimentare italiano è cresciuto in Iran più di cinque volte.

D. Proiezioni dell'export al 2018?

R. Mi aspetto tra 33 e 40 milioni, quasi un raddoppio rispetto al 2015. L'eliminazione delle sanzioni porterà a una ripresa dell'economia, e l'appel dei prodotti italiani è enorme. Carrefour dovrebbe espandersi, aprire altri dieci nuovi punti gdo sotto l'insegna Hyperstar.

D. E i consumi?

R. Saliranno esponenzialmente. Dal 2005 al 2015 sono cresciuti da 20,9 miliardi di dollari a 27,5 miliardi, al 2025 dovrebbero toccare 43,4 miliardi, con un tasso di crescita del 4,7% annuo dal 2015.

D. Perché?

R. La popolazione iraniana è giovane, il 51% sono under 30, il tasso di scolarità è destinato a salire. Nell'università passerà dal 55 al 74% entro il 2025. La forte crescita di una classe media istruita, disposta a sperimentare, farà aumentare i consumi. Nel 2025 il 20% della popolazione avrà un reddito compreso tra 20 mila e 80 mila euro, contro il 15% di oggi.

ca distributiva. Ha firmato un contratto in esclusiva con un grande distributore, Htco, specializzato in alimentare, che ha risolto i problemi con la burocrazia ed è riuscito a valorizzare il brand. Così, attraverso Htco, i suoi prodotti sono ormai saldamente presenti sui banchi dei sei HyperStar, concentrati a Teheran, parte della catena d'ipermercati del gruppo emiratino Majid al Futtaim, socio di Carrefour, di altre grandi catene come Hyperme e Shahrvand oltre che di aziende cooperative di livello nazionale e locale appartenenti a enti statali, comuni e ministeri. Ma le bottiglie dell'olio spoletino si trovano anche nei bazar di Teheran, Tazir o Isfahan, le tre città più importanti, dove alcuni ne-



Paolo Barilla, vicepresidente del gruppo di famiglia, e, a sinistra, Mehdi Mirmeisami, ceo di TakNan, produttore leader nel pane confezionato



gozi fungono anche da grossisti, a cui si rivolge il normale consumatore ma

anche il piccolo negoziante e il ristorante. Il successo di Monini ha spinto in Iran anche Olitalia che, dal 2005, spedisce ogni anno oltre 100 container, soprattutto di olio extravergine, per un giro d'affari di 4 milioni di euro l'anno. Con un fatturato che quest'anno dovrebbe attestarsi a 160 milioni di euro e 93 milioni di litri di prodotto, l'export in Iran resta importante, nonostante i volumi contenuti, per il potenziale. «I giovani iraniani si affacciano a uno stile di vita occidentale e abbracciano volentieri il filone della dieta mediterranea, dove l'Italia fa trend», ha spiegato Angelo Cremonini, 49 anni, alla guida del gruppo forlivese, nipote di Luigi Cremonini, patron di Inalca. Olitalia è gettonata non solo per il suo extraver-

La partita del trading

IL PREMIUM TIRA L'EXPORT

«Esportiamo in Iran prodotti di alta gamma dagli anni 50. Ma da cinque anni il trading di food & beverage si è intensificato, perché le nuove generazioni vogliono il prodotto italiano», ha raccontato Alessandro Natali, dalla metà degli anni 80 presidente della Natali Alessandro & co, decano degli esportatori italiani specializzati. «C'è una domanda crescente di Barilla, Ferrero, De Cecco. La pasta è nella loro cultura ma ancora di più cioccolato, i dolci, i biscotti, soprattutto quelli di nicchia, come i Lazzaroni», ha continuato dice Natali, che ogni anno esporta in Iran circa 60 tonnellate di prodotti super premium e 10 volte tanto, 600-700 tonnellate l'anno, di quelli più massificati. Il trade con l'Iran frutta il 5% dei 53 milioni di euro di fatturato previsto quest'anno. «Abbiamo grande fiducia nell'espansione del mercato fatto dalle piccole catene di negozi privati che arrivano ad avere anche 30 punti vendita, o anche con i grossisti che in Iran sono tantissimi», ha spiegato Natali, terza e forse ultima generazione di questa ditta storica, che per ora non ha eredi. Tra gli ultimi arrivati in Iran, Luca Tagliapietra, ceo di Polobio, fondata nel 2008 come export agency con la mission di promuovere il food made in Italy nel mondo, ha deciso di puntare sul tasto bio. Tra i prodotti trattati ci sono olio e aceto, conserve, pasta e riso, linea dolci, prodotti da forno, aromi, spezie e condimenti, piatti pronti e surgelati, tutti rigorosamente biologici. «Qualche contratto è già stato chiuso», ha detto Tagliapietra, ma ha ammesso che le difficoltà, soprattutto nei rapporti con la burocrazia, sono molte. «Oltre ai dazi, spesso non sappiamo come si comportano e va capita bene la trafila burocratica. Ma abbiamo affrontato la Cina e siamo corazzati ad affrontare qualsiasi altro Paese», ha rilevato l'imprenditore. A chi voglia farsi un'idea più precisa del mercato e magari tentare un primo assaggio si rivolge al servizio dello Studio Pmi di Marcianise (Caserta) con una quindicina di anni di attività nella

consulenza marketing e nel temporary management. «Non siamo broker. Non vendiamo all'estero i prodotti dei nostri clienti. Noi siamo il nostro cliente all'estero», ha specificato Fabio Delli Paoli, 48

anni, ceo di Delli Paoli, Guida e associati, che gestisce Studio Pmi, 4 milioni di fatturato nel 2015 con una previsione di un più 35% quest'anno, e Terrescelte. Studio Pmi assiste nello sviluppo sui mercati esteri piccole e medie imprese della zona dell'Agro nocerino, produttori di pelati, di mozzarella di bufala e di pasta. «Da un anno abbiamo creato Terrescelte, un marchio di pasta secca artigianale, pasta fresca e pasta ripiena da esportare in Iran, su cui puntiamo molto», ha spiegato Delli Paoli. La pasta viene prodotta ad Altamura per il mercato della ristorazione retail in Europa in tre formati:

fresca, anche ripiena; artigianale, trafilata al bronzo con semola originaria pugliese, particolarmente pregiata, e, infine, pasta industriale, nel pacco da mezzo chilo in tutti i formati più comuni. «L'obiettivo è duplice: commercializzare la nostra pasta e, intanto, raccogliere informazioni da condividere con le piccole e medie imprese partner», ha sottolineato Delli Paoli. «A Iran food, abbiamo capito che è necessario puntare anche sulla

pasta secca artigianale per i ristoranti e la clientela di fascia alta». Dalla fiera di Teheran, dal 30 maggio al 2 giugno scorsi, l'azienda di Marcianise ha portato a casa un paio di contatti, un partner con cui collaborare e due aziende locali del settore alimentare che hanno deciso di inserire nella loro rete di distribuzione i prodotti Terrescelte. I prezzi? «Pensiamo di vendere a 2 euro per il pacco da mezzo chilo del prodotto artigianale», ha concluso.



Alessandro Natali, decano degli esportatori in Iran



Fabio Delli Paoli, fondatore di Studio PMI e Terrescelte



La pasta italiana trafilata di grano duro è uno dei prodotti più richiesti in Iran

gine ma anche per l'olio di semi, l'olio di vinaccioli, quello di riso, di girasole, di mais e, non ultimo, per l'aceto balsamico di Modena. Presente negli ipermercati e sulle tavole della ristorazione, anche Cremonini ha puntato a farsi largo nella distribuzione ai bazar tradizionali,

ma per il momento ha escluso l'investimento diretto, nonostante abbia ricevuto richieste per aprire almeno una linea di imbottigliamento. «Il vantaggio fiscale ci sarebbe aprendo lo stabilimento in una zona franca ma la qualità nel processo produttivo non sarebbe la stessa che in Italia», ha concluso l'imprenditore. La conferma che anche in Iran è la qua-

Nuove frontiere: il caffè

SFIDA AL COFFEE-TIME

«Nei prossimi cinque anni abbiamo intenzione di aprire almeno 30 caffetterie a marchio Segafredo: le prime saranno a Teheran, ne seguiranno altre a Shiraz e Isfahan. Sono coffee center in franchising, il cui investimento potrebbe costare 1.000-1.500 euro al metro quadro». Pascal Heritier, direttore generale di Massimo Zanetti Beverage, è deciso a puntare forte su un mercato in cui i marchi concorrenti, Lavazza e Illy, sono già diffusi. «Dobbiamo fare un lavoro di educazione verso il caffè italiano come viene consumato in Occidente. Per questo punteremo anche sulle capsule, che facilitano la possibilità di fare un caffè buono anche a casa», ha spiegato. L'approccio al mercato è stato segnato da una lunga trafila burocratica, durata quasi un anno, per ottenere le certificazioni necessarie, poi l'azienda bolognese ha trovato un partner locale, Sammir Co, a cui affidare il suo caffè in grani e macinato, in

tutto sei tipi del brand Segafredo e due di cioccolato in tazza Hot ciok. «Stiamo crescendo e lo vediamo dalle quantità di caffè che ci ordinano, in continuo aumento. Per espanderci ancora siamo in trattativa con i marchi della grande distribuzione come Hyperstar e ci concentriamo anche sui food service, sulle caffetterie e sul canale horeca», ha spiegato il manager, alla guida di un gruppo che nel 2015 ha fatturato 942 milioni di euro con 58 milioni di ebitda e il 90% del giro d'affari generato all'estero. In Iran sta aumentando il numero dei consumatori che apprezzano il caffè italiano, nonostante che il tradizionale ghahve sia più simile al caffè turco: forte, dolce e nero. Nelle città le caffetterie in cui vengono servite diverse miscele preparate con le moderne macchine da espresso non sono più una rarità. Anzi. L'idea di portare in Iran un franchising di caffetterie sta sollecitando anche una piccola (4 milioni di fatturato) ma prestigiosa torrefazione pugliese, la Caffè Cavaliere, 40 anni di attività, esportazione in 15 Paesi, una linea di miscele in grani e macinato, per l'horeca, l'azienda e la casa. «In Iran vogliamo portare uno stile giovanile,

unendo un modello vintage a un minimalismo ultramoderno», ha spiegato Giovanni Cavaliere, figlio di Pasquale, il fondatore. Nel format studiato per il mercato iraniano trova posto anche un angolo ristoro colazione con prodotti surgelati e la gelateria, pronta a produrre da 12 a 48 gusti di gelati, a seconda della superficie che vuole coprire il proprietario. L'investimento sarà scalabile, da 15 mila euro per arrivare a 30 mila euro per le gelaterie e bar normali, fino 60 mila euro in caso di pasticceria con vetrina con doppia funzione, zona -20° per dessert e torte gelato. «Noi portiamo banco, retrobanco, attrezzatura e know how», ha specificato Cavaliere, che ha scelto macchinari tutti italiani. La fiducia nel franchising è grande, ma per ora l'azienda di Modugno (Bari) ha fatto solo tre invii diretti in Iran, dove si appoggia a un partner locale per il 90%, ad alberghi e canale horeca.

lità che sta pagando, anche a dispetto di un prezzo finale elevato, arriva da un altro marchio premium della tavola italiana, l'aceto Mazzetti. «Hanno voglia di italianità nell'alimentare e noi da anni forniamo un prodotto agrodolce che si accompagna perfettamente con i loro cibi: è un mercato ancora agli inizi», ha spiegato Cesare Mazzetti, presidente del gruppo omonimo. Con quasi 110 milioni di fatturato, è leader indiscusso del mercato del balsamico che controlla con una quota del 30% grazie al brand Mazzetti l'Originale. «I segnali più interessanti giungono proprio da paesi con diverse tradizioni gastronomiche, come l'Iran, che si stanno avvicinando al prodotto». Fondata il Piemonte dai Mazzetti d'Altavilla nel 1846, l'azienda è stata sempre guidata dalle sette generazioni della famiglia succedutesi fino a oggi. Negli anni 70 è incominciata anche la produzione e commercializzazione dell'aceto balsamico di Modena con il marchio Mazzetti l'Originale che per il 96% viene esportato in tutto il mondo, quarto prodotto italiano nel paniere delle indicazioni geografiche dop e igp e primo in assoluto per export. Il successo di questo prodotto ha acceso l'interesse del fondo di private equity gestito da Clessidra, che ha valutato l'azienda 200 milioni di euro, secondo fonti di mercato, facendone uno dei marchi di punta della sua scuderia agro. Anche lo scoglio del sistema distributivo molto frammentato, dominato da esercizi commerciali indipendenti, super o minimarket che intercettano il 96% del valore delle vendite di generi alimentari del canale off-trade, può essere superato con successo, come indica la storia di Agrumaria Reggina. Specializzata nella trasformazione di arance e limoni, business poi allargato alla produzione di preparati aromatici per bevande, cioè le basi per fare le bevande analcoliche, l'azienda della famiglia Chirico ha messo piede in Iran nel febbraio scorso, seguendo la missione italiana guidata dal ministro per le Politiche agricole, Maurizio Martina. Ma l'interesse per il prodotto ha portato subito all'apertura di un'agenzia e alla firma di un accordo con un partner locale, Tropic, che ha deciso di fare da distributore e da agente ai prodotti reggini. La prima fornitura è partita a inizio giugno dal porto di Gioia Tauro: 25 tonnellate di succo concentrato di

arance rosse, prodotto di eccellenza italiana destinate a un'importante azienda iraniana, brand di punta nel settore bevande. «Siamo in corsa con altri dieci per forniture analoghe», ha rivelato Paolo Chirico, general manager di Agrumaria Reggina, che guida insieme al fratello Orazio, figli del fondatore Francesco, e ai loro cinque figli. Con 5 mila tonnellate di agrumi lavorati ogni anno, l'azienda dei Chirico dovrebbe attestarsi a circa 18 milioni di fatturato, in continua progressione, grazie alle forniture a marchi importanti, Acqua minerale San Benedetto, Rocchetta, Campari. All'estero, tra gli altri, fornisce le basi a un gigante come



Massimo Zanetti, sopra, maggiore azionista del gruppo omonimo, e Andrea Illy, il suo principale concorrente



Cesare Mazzetti, presidente del gruppo omonimo, fondato nel 1846

«I segnali più interessanti giungono proprio da Paesi con diverse tradizioni gastronomiche, come l'Iran, che si stanno avvicinando ai nostri prodotti»

l'austriaca Rauch. «L'Iran dovrebbe diventare il nostro terzo polo commerciale dopo Italia e Algeria. Il budget fissato per il prossimo anno è di mille tonnellate, fra concentrato di arancia e preparati aromatici di frutta in genere per un valore di 2 milioni di euro», ha spiegato Chirico, la cui espansione in Medio Oriente è favorita anche dall'assenza del vino dal mercato. «Quello iraniano ha fame e sete, soprattutto di prodotti made in Italy», ha concluso. ■

Rotta per Bandar Abbas

di Nicola Capuzzo

Genova, Trieste e Venezia si contendono i nuovi flussi di scambi via mare da e per l'Iran, mentre il petrolio in uscita sta portando nuovo traffico. E nel business del trasporto aereo, Dhl...



Il termometro segna alta temperatura. «Le nostre spedizioni dall'Italia sulle tre F, food, furniture e fashion, con l'aggiunta dell'hi-tech stanno facendo registrare un incremento del 30%, anno su anno», ha rivelato a *MFI* Simona Lertora, responsabile marketing di Dhl, che con 22 presidi tra centri logistici e filiali in Iran è il corriere espresso più diffuso nel Paese mediorientale, dove opera dal 1975, e che serve dal centro di distribuzione regionale di Dubai. «I valori assoluti sono ancora piccoli ma la percentuale aiuta a far capire il trend», ha aggiunto. Oltre ai cargo in servizio sulle rotte aeree, sono sotto pressione anche le linee marine, che tradizionalmente assorbono la gran parte dei traffici tra i due Paesi. «Il flusso di merce, soprattutto in esportazione dall'Italia, ha ripreso bene ma potrebbe essere cinque volte maggiore se si resolvesse l'attuale impasse finanziario», ha

«Le nostre spedizioni dall'Italia sulle tre F, food, furniture e fashion, con l'aggiunta dell'hi-tech stanno facendo registrare un incremento del 30%»

confermato Augusto Cosulich, titolare della Fratelli Cosulich di Genova, quasi un miliardo di fatturato, il broker navale più importante nel collegamento con Bandar Abbas, il grande porto sul Golfo Persico, polmone principale dei traffici con l'Iran. Cosulich gode di un canale preferenziale maturato in



Augusto Cosulich, qui accanto, titolare della Fratelli Cosulich di Genova, e sopra Thomas Baumgarther, ceo di Fercam (a sinistra), e Ignazio Messina, ceo e proprietario dell'omonima compagnia di navigazione che insieme a Cosulich è leader nei collegamenti con l'Iran

decenni di proficue relazioni con la Islamic Republic of Iran Shipping Lines (Irisl), la compagnia di Stato. «Ci sono molti carichi di merce pronti per essere esportati in Iran che rimangono chiusi in



Nuove alleanze

E IN CANTIERE È PARTITO IL MATCH ITALIA-COREA

Per portare il petrolio fuori dall'Iran, il governo ha varato un piano di investimenti da 2,4 miliardi di dollari per costruire 10 navi cisterna, 6 porta contenitori, 6 navi porta rinfuse secche e diversi mezzi per l'industria offshore. I sudcoreani di Hyundai Heavy Industries e Daewoo Shipbuilding hanno già firmato accordi preliminari e sembrano essere in vantaggio rispetto ai diretti concorrenti cinesi, ma l'outsider Fincantieri è entrato in gara con una mossa strategica.

L'azienda guidata da Giuseppe Bono ha raggiunto un accordo di cooperazione e sviluppo con Azim Gostaresh Hormoz Shipbuilding Industry (Agh), un nuovo complesso cantieristico strategicamente posizionato nella Persian Gulf Special Economic Zone, controllata dalla IDRO, una specie di Iri iraniana. Fincantieri e Agh coopereranno sia nella costruzione di nuove navi mercantili e unità offshore, sia nel settore delle riparazioni e conversioni navali, nonché nel refitting di unità già in esercizio. Questa collaborazione interesserà



Giuseppe Bono, ceo di Fincantieri

lo sviluppo della progettazione di dettaglio dei mezzi, l'ottimizzazione dei processi di costruzione, la consulenza e assistenza tecnica in tutte le fasi produttive, nonché il training del personale sia in loco che in Italia. Non solo. Attraverso la controllata Isotta Fraschini Motori, Fincantieri ha firmato altri due accordi che riguarderanno il settore della propulsione navale e quello dei trasporti su rotaia. Una prima intesa è con Arka Tejarat

Qeshm (ATQ), una delle più solide trading company, per la predisposizione di una proposta congiunta per la fornitura di 600 propulsori marini per unità navali minori destinati all'Iranian Governmental User. La seconda, in partnership con Titagarh Firema Adler, società attiva nella produzione di materiale rotabile, ha portato

alla stipula di un accordo con Wagon Pars Co., che opera nella costruzione di veicoli ferroviari, per la predisposizione di una proposta congiunta per la fornitura di 70 motori per locomotori di manovra per l'Iranian Railway (RAI).

un magazzino perché le banche italiane non rilasciano le lettere di credito necessarie per procedere con la spedizione del carico. Una questione da risolvere in fretta», ha rivelato a *MFI* Cosulich, che ha avviato una joint venture con IriSl per fornire nel porto di Bandar Abbas un servizio di rifornimento carburante alle navi come già fa da tempo nel porto di Singapore. Anche la rotta del petrolio si sta rapidamente riattivando, perché il greggio iraniano tornerà a viaggiare alla volta dell'Europa, prevede il broker navale Banchero Costa, invertendo in parte il flusso verso Cina, India, Corea del Sud, Giappone, Taiwan e Turchia. La National Iranian Oil Company ha firmato, infatti, contratti di fornitura di petrolio alle società di raffinazione italiane Saras e Iplom, alla spagnola Repsol e alla greca Hellenic Petroleum per una buona parte dei 2,5 milioni di barili al giorno che l'Iran sta esportando attualmente. Mentre la National Iranian Oil Refining & Distribution Company si prepara per portare la capacità di raffinazione interna dagli attuali 2 milioni di barili/



giorno a 3,4 milioni entro il 2025. È sulla base di questi dati e prospettive che i genovesi della Ignazio Messina & C, controllata dalla famiglia omonima, prevedono un impatto positivo dei grandi lavori in programma nel Paese, per costruire infrastrutture e potenziare impianti industriali, sul loro core business, le navi ro-ro e porta contenitori di ultima genera-



zione, le più grandi mai costruite al mondo, in grado di trasportare ogni tipologia di merce e carichi di forma e peso eccezionali. «Ci aspettiamo anche una forte ripresa delle esportazioni dell'Iran», hanno spiegato alla Ignazio Messina, che recentemente si è assicurata il trasporto di oltre 200 contenitori con 3 mila tonnellate di pietre di porfido dall'Iran alla



Simona Lertora, responsabile marketing di DHL ed Enrico Bogazzi, l'armatore di BSLE Italia

Spagna, per conto della Fercam di Bolzano, una delle maggiori aziende di trasporti europee. «Il committente è la fondazione che ha in carico i lavori di completamento della Sagrada Familia a Barcellona», ha spiegato Thomas Baumgartner, ceo di Fercam. «Era stato lo stesso Gaudì, 90 anni fa, a chiedere espressamente che la colonne del campanile centrale della basilica fossero costruite con questo tipo di pietra e oggi quel desiderio si sta realizzando», ha aggiunto.

Broker e spedizionieri sono concordi nel prevedere buoni affari lungo la catena logistica Italia-Iran, ma nella scelta delle rotte e dei punti di approdo le loro strategie si dividono e si fanno concorrenza. Mentre il traffico dei container è focalizzato sul porto di Genova, con le navi di Messina e Cosulich, i carichi eccezionali di impiantistica salpano dal terminal multiservice di Marghera dove attraccano le navi di BSLE Italia, l'azienda controllata dall'armatore Enrico Bogazzi di Marina di Carrara. Bogazzi ha scelto vent'anni fa di servirsi dello scalo lagunare, strategia che oggi lo sta premiando. Motivata, inizialmente, dalla posizione geografica a ridosso del bacino produttivo del Triveneto, ideale, grazie all'orografia del territorio retrostante, per il trasporto di carichi eccezionali, è diventata oggi un punto di riferimento verso Bandar Abbas, Bandar Imam Khomeini e Assaluyeh. E, nell'area, sta crescendo anche l'offerta di Trieste che vuole proporsi come via di transito per le merci provenienti e dirette in Medio Oriente grazie alle linee di trasporto marittimo di carichi rotabili, camion e semirimorchi. «Il porto di Trieste potrà essere utilizzato anche

continua a pagina 82

Hotel, attici e uffici, così si impone l'Italian style



Grazie all'alleanza con una nuova generazione di architetti e progettisti, i mobili di Molteni, le cucine di Snaiidero e marchi iconici fra cui Bisazza, Triade, iGuzzini stanno arredando e illuminando le più belle case del paese

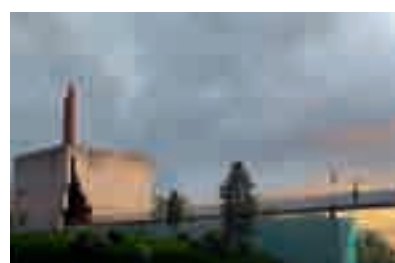
di Martina Mazzotti



◀ L'Iran apre le sue porte al mondo ed è alle soglie di una nuova era per l'architettura», è convinto Reza Mafakher, uno dei fondatori di Xema, uno degli studi di architettura più prolifici e all'avanguardia della capitale iraniana. «Sta emergendo la generazione giovane, istruita e sempre più connessa che è la forza trainante dietro molti dei nuovi progetti architettonici del Paese», ha concordato l'architetto Alireza Taghaboni di Next Office, altro studio iraniano d'avanguardia noto per l'avveniristica Sharifi-ha House, a Teheran, una casa unifamiliare concepita sulla rotazione di scatole di legno innestate sulla facciata dell'edificio, che portano il volume a diventare aperto o chiuso in base al mutare delle stagioni. Leila Araghian che a 26 anni ha progettato i 270 metri del ponte Tabiat nella zona di Abbas Abad, nella parte nord di Teheran, origina-



riamente quartiere residenziale per le case dei militari, e che oggi si sta popolando di biblioteche e musei, è una degli esponenti di punta di questa generazione, che insieme ai progettisti di 40 Knots House, sempre a Teheran, e della Manouchehri House, a Kashan, è entrata nella shortli-



La Sharifi-ha House, a Teheran, i cui locali ruotano sulla facciata, progettata dallo studio Next Office. Nella foto grande il ponte Tabiat, 270 metri, nella zona di Abbas Abad, parte nord di Teheran, progettato da Leila Araghian. Sotto Manouchehri House a Kashan e gli antichi telai restaurati nel palazzo. Qui accanto il progetto per uno spazio pubblico di preghiera. A destra nella pagina a fianco l'edificio chiamato 40 Knots House, uno dei premiati a livello internazionale

Testimonial/Arash Ahmadi

PAROLA D'ORDINE: OSPITALITÀ

«La ricettività è la grande scommessa. E parlo di molte tipologie diverse, dagli hotel business a quelli turistici fino alla ricettività sanitaria». Arash Ahmadi, 37 anni, madre italiana di Macerata e padre iraniano, è un esponente della nuova generazione di professionisti che puntano alla cooperazione con l'Italia per dare una spinta al rinnovamento in Iran, anche dal punto di vista urbanistico. Laureato a Roma, dove ha anche insegnato Urbanistica al Politecnico dal 2005 al 2010, ha deciso di tornare nella terra paterna e aprire a Teheran una nuova sede del suo studio di progettazione, AStudio, dopo aver vinto il concorso per gli interni del Museo del Tesoro di Stato dell'Iran.



Arash Ahmadi e uno dei suoi progetti, la Dashtyar Residence a Teheran

Domanda: Come si sta muovendo l'amministrazione sul piano urbanistico?

Risposta: Tutti parlano di cambiamento, io preferisco usare la parola riorganizzazione, perché in realtà sul piano edilizio, sia nel pubblico che nel privato, l'Iran non si è mai fermato. Ora ci si aspetta dall'apertura una modernizzazione del patrimonio esistente, grazie all'acquisizione di nuove tecnologie, nuovi materiali e nuove idee.

D. In quali settori, soprattutto?

R. L'edilizia pubblica sta beneficiando di grandi progetti infrastrutturali già avviati negli scorsi anni, con importanti interventi soprattutto sul verde pubblico e sulla costruzione di grandi arterie stradali. Sul piano privato, metterei al primo posto il settore dell'hotellerie e della ricettività in generale, a cui seguono ex equo l'edilizia sanitaria, ospedali, cliniche case di riposo, e gli edifici commerciali. In ultimo viene il settore abitativo.

D. Perché?

R. A Teheran e nel resto del paese l'edilizia civile è stata trainata da forti investimenti speculativi. Sono nati dal nulla interi quartieri, villaggi quasi città ai margini delle metropoli. Spesso però sono edifici costruiti in grande fretta, non supportati da un piano urbanistico adeguato. Ora è il momento del recupero e della riqualificazione degli edifici esistenti.

D. Perché mette l'accento sulla ricettività?

R. Il turismo sarà uno dei settori a più alto tasso di sviluppo nei prossimi anni, credo che su questo ci sarà una partita edilizia enorme da giocare.

D. E l'Italia che ruolo può avere?

R. Fra Iran e Italia esiste una forte intesa culturale. Gli iraniani, nel settore in cui opero, mettono sempre al primo posto una partnership con un cliente italiano. È un'intesa che si basa su una stessa idea di rispetto e concretezza e, soprattutto, una visione di lungo periodo.

st del prestigioso Aga Khan Award for Architecture 2016, riservato ai progetti più interessanti e all'avanguardia del mondo. L'Iran è stato l'unico paese su 69 arrivato in finale con tre progetti, scelti sui 348 provenienti da ogni angolo del pianeta. «La tradizione architettonica affonda le radici in una cultura millenaria», ha spiegato Arash Ahmadi, architetto e urbanista italo-iraniano di stanza a Teheran, «e oggi il paese ha voglia di mostrare questo immenso bagaglio culturale. In questa prospettiva l'Italia ha una grande chance perché c'è molto in comune fra il gusto e la tradizione architettonica dei due paesi con la capacità di far convivere antico, artigianale e minimale». L'opportunità che si prospetta per intercettare questo tsunami edilizio e architettonico, come il vice-presidente iraniano Masoud Soltanifar l'ha definito di recente, è unica. E non solo per la costruzione di 750 mila nuove unità abitative all'anno fino al 2020 e di 400 shopping mall, di cui 65 solo nella capitale. «Investitori internazionali e businessmen sono tornati a interessarsi all'Iran e per questo si prospetta la costruzione di centinaia di uffici, appartamenti di lusso e hotel a quattro e cinque stelle», ha osservato Giovanni De Ponti, direttore di FederLegno Arredo, che da tre anni sta setacciando il mercato iraniano per aprire la strada a uno dei business di punta del made in Italy. «Il settore dell'ufficio, che ha fatto da vero apripista per le aziende italiane, sta avendo molto successo», ha proseguito il manager, che sottolinea la centralità di Teheran dove si concentra il 70% degli acquisti premium di tutto il paese. I numeri assoluti, 23 milioni di euro nel settore mobili arredo nel 2015, con un +33%, sono ancora modesti, ma le percentuali molto incoraggianti. Le cucine hanno quadruplicato il giro d'affari e i mobili per ufficio triplicato, nell'ultimo anno, frutto di una serrata azione di marketing locale centrata su ripetute missioni B2B a Teheran, durante le quali la produzione della filiera del legno arredo viene presentata a studi di architettura, interior designers, developer e distributori locali. Roberto Snaidero, presidente del salone del Mobile di Milano, e Pietro

Piccinetti, ceo di Pordenone Fiere, sono stati particolarmente attivi, insieme a Federlegno, a dare la carica alle rispettive organizzazioni perché l'opportunità dell'apertura del mercato iraniano non resti sulla carta. Piccinetti si è spinto anche più in là, organizzando con la Fiera di Teheran il Contract Made in Italy, un evento in contemporanea a Midex, la fiera internazionale di settore a Teheran, che in gennaio scorso ha portato nella capitale una trentina di aziende del settore. «Gli eventi fieristici sono lo strumento più diretto con cui intercettare l'acquirente iraniano perché gli showroom e i punti vendita dei brand italiani sono realtà in aumento, ma ancora sporadiche», ha spiegato Piccinetti. Secondo Luca Trippetti, ideatore delle missioni in Iran di FederLegno, la chiave per entrare in questo mercato, sia per i contract, che per il residenziale, sono gli architetti, perché nei progetti di alto



Pietro Piccinetti, ceo di Pordenone Fiere e da poco amministratore unico della Fiera di Roma

«La tradizione architettonica affonda le radici in una cultura millenaria e oggi il paese ha voglia di mostrare questo immenso bagaglio culturale. In questa prospettiva l'Italia ha una grande chance»



livello hanno carta bianca sulle scelte. «Per quanto riguarda la vendita al dettaglio, Teheran segue ancora molto la logica del bazar, funziona per cluster,» ha ricordato l'architetto Ahmadi. A Yaft Abad, il quartiere del mobile nella zona sud-orientale della città, si susseguono shopping mall e botteghe monotematiche di arredamento a tutti i livelli, dal manufatto di falegnameria locale alla poltrona firmata da migliaia di euro. «Poi ci sono dei prestigiosi showroom sparsi per la città, che in genere offrono anche un servizio di progettazione e nelle vie del lusso comincia a vedersi qualche flagship store,» ha concluso

Testimonia/Edi Snaidero

QUI LA CUCINA È DIVENTATA LUXURY

Hanno scelto Casaitalia, mille metri quadrati dove è esposto il meglio dei marchi legati al mondo della casa e del design made in Italy tra cui Nicolazzi, Venini, Donar, Garbelotto, in una delle vie del lusso a Teheran. Lo spazio, fondato e gestito da Zareipour, una famiglia italo-iraniana che vive a Udine, è diventato un punto di riferimento per architetti e interior designer della capitale. Così Edi Snaidero, alla guida del gruppo di famiglia, fondato a Majano (Udine) nel 1946 da suo padre Rino, che esporta le sue cucine d'autore in tutto il mondo, non ha avuto dubbi da dove incominciare l'avventura in Iran.

utili per entrambi i segmenti.

D. Avete già individuato il fattore vincente per conquistare la clientela iraniana?

R. Ci troviamo di fronte a un'importante evoluzione dei gusti delle nuove generazioni e oggi



Edi Snaidero. Sotto le cucine Gioconda e Ola 25, esportate in Iran

Domanda. Perché avete deciso di aprire uno showroom a Teheran?

Risposta. Abbiamo aperto il nostro primo importante showroom a Teheran nel gennaio scorso, ma già un anno fa avevamo anticipato i tempi scegliendo il potenziale partner in Iran con cui investire per questa apertura. Era fondamentale partire dalla collaborazione con un operatore del luogo che conoscesse esattamente il mercato in modo da poter affrontare nel migliore dei modi le eventuali difficoltà di un paese del tutto nuovo per Snaidero.

D. Qual è il canale di vendita a cui puntate maggiormente fra retail e contract?

R. Retail e contract per noi vanno di pari passo. Con l'inaugurazione del nuovo showroom stiamo già sviluppando importanti contatti che torneranno

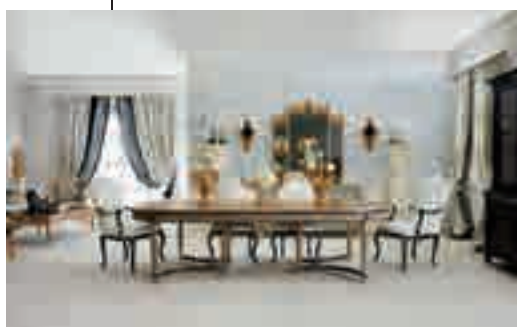


il gusto italiano è entrato anche nelle cucine. Chi ha la possibilità punta molto su questo ambiente domestico, che invece che essere nascosto oggi si può mostrare come indice del proprio gusto. In quest'ottica, anche la scelta della location è stata particolarmente strategica: situato in Jordan Boulevard, una delle vie del lusso di Teheran, il nostro nuovo showroom è perfetto per esportare al meglio il nostro concetto di design.

D. Quali consigli darebbe a un imprenditore del settore per affrontare questo mercato?

R. Come in tutti i settori è importante conoscere il mercato in cui si vuole entrare, analizzare tutti i rischi e

trovare partner fidati che sappiano anche consigliare al meglio le strategie da attuare. La capacità imprenditoriale sta nell'analizzare i pro e i contro e comprendere se è il momento giusto per investire.



Claudio Riceputi, ceo della firma fiorentina dell'intaglio Roberto Giovannini, sbarcata a Teheran nel 2016. Sopra, alcuni pezzi delle collezioni Armonie e Ducale della maison

Ahmadi. D'altra parte la disponibilità di un monomarca o uno showroom non è di per sé la chiave del successo, anche se ne rappresenta una base di partenza. Bisazza, per esempio, che nel lusso artigianale è forse la presenza italiana più radicata nella capitale, dove è presente da 10 anni, non ha un suo spazio monomarca, ma collabora con un partner locale, Rooja Tejarat Azarestan, le cui sale espositive ospitano un'ampia scelta della collezione dei suoi mosaici.

L'azienda fondata da Renato Bisazza ad Alte (Vicenza), riconosciuta nel mosaic design leader mondiale, grazie anche a una rete distributiva che conta 2800 punti vendita, ha cominciato a lavorare in Iran sulla base di ordini diretti dei clienti finali, entusiasti delle collezioni con decori in mosaico oro che coniugano lusso e design. Sfruttando lo status symbol rappresentato dallo stile italiano e il filone della progettazione che consente

di allungare la filiera dei prodotti, Elia Saramin, general manager di ItalPersia trading, dopo aver organizzato lo sbarco in Iran, con un partner locale, delle maison di moda Cavalli e Versace, sta puntando anche sul mobile. Ha in programma di aprire entro l'inizio del 2017 uno showroom interamente dedicato al design made in Italy. «I tempi sono maturi, la clientela iraniana cerca soluzioni d'arredo complete e noi intendiamo fornire un servizio di progettazio-

Testimonial/Giulia Molteni

OLTRE TEHERAN

Hanno fatto il primo passo a Teheran, ma sono già pronte aperture a Shiraz e Tabriz, la Milano dell'Iran. Con una quota export che supera il 75% dei 315 milioni di fatturato del 2015 ed è in costante crescita in oltre 80 paesi, il gruppo Molteni è un campione d'exportazione. In marzo ha aperto il ventottesimo flagship store nel cuore della capitale. Una scelta e un investimento importante per il più grande gruppo italiano di home design di alta gamma, fiducioso di poter imporre da solo il brand, anzi i quattro in cui si articola la sua offerta. L'azienda fondata nel 1934 a Giussano nel cuore della Brianza da Angelo Molteni, comprende le divisioni living e casa di Molteni&C., ufficio di Unifor, cucine di Dada e Citterio che produce pareti divisorie e soluzioni ufficio. Dai cinque siti produttivi in Italia, di cui uno dedicato al contract escono 120 linee di prodotto rigorosamente made in Italy. Giulia Molteni, nipote del fondatore e responsabile marketing, ha raccontato perché non solo Teheran.

Domanda: Cosa vi ha motivato a entrare in Iran?

Risposta: Le ottime prospettive di crescita, grazie alla nuova situazione economica finanziaria che facilita le relazioni commerciali.

D. Avete prima cercato alleati?

R. Collaboriamo con una famiglia iraniana attiva nel real estate che da diversi anni dialoga con architetti e developer. Ci ha facilitato l'ingresso a Teheran, tanto che a breve è prevista l'apertura di due nuovi showroom a Shiraz e Tabriz.

D. Che cosa vi fa pensare che il mercato sia pronto per i vostri mobili?

R. L'Iran è tradizionalmente un paese molto sensibile al buon gusto. Il made in Italy è ambito e ricercato soprattutto dalla classi più abbienti che hanno avuto la possibilità di viaggiare all'estero e di apprezzare il lifestyle occidentale e in particolare la moda e il design italiani. Ciò ha permesso loro di acquisire una nuova cultura dell'abitare e quindi una nuova visione del modo di concepire la casa e l'interior design.

D. Come avete progettato l'apertura?

R. Abbiamo scelto un edificio nella zona delle ambasciate, ex sede dell'ambasciata belga, che abbiamo completamente ristrutturato e adattato per presentare le collezioni su di una superficie di circa mille metri quadrati. C'è anche un giardino interno e uno spazio per mostre d'arte. Il primo piano dell'edificio è interamente dedicato alle collezioni Molteni & C., il secondo piano alle cucine del nostro marchio Dada.

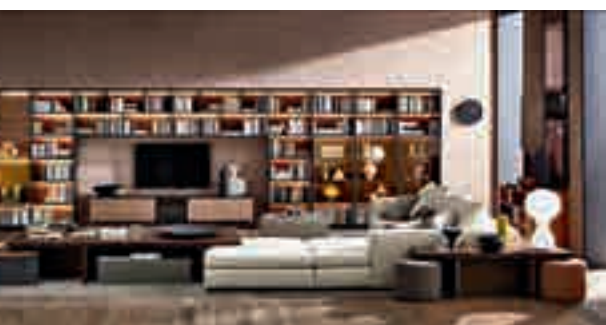


Giulia Molteni, responsabile marketing del gruppo omonimo, e, sotto, due delle proposte esposte a Teheran, la libreria Tetris e una cucina di Dada

tutto nelle dimore di lusso collocate per la maggior parte nei quartieri a nord di Teheran. «In media anche gli appartamenti più moderni con tagli ampi, 200-300 metri quadri, metrature normali nella fascia benestante,» ha spiegato Massimo Franchi, manager di B&B Italia, l'azienda di Novedrate (Como) guidata da Giorgio Busnelli e partecipata dal 2015 da Investindustrial, presente in 80 paesi del mondo con un giro d'affari che nel 2015 ha sfiorato i 170 milioni euro, il 78% del quale generato sui mercati esteri. Presente a Teheran da 3 anni, B&B ha scelto la

«L'Iran è un paese sensibile al buon gusto. Il made in Italy è ambito e ricercato dalla classi più abbienti che hanno avuto la possibilità di viaggiare e apprezzare il lifestyle occidentale»

via dello store multibrand a livello strada che condivide con altri nomi d'eccellenza del made in Italy come Poliform, Flou e Flexform. «È stato fondamentale il rapporto con Daya Group, nostro distributore locale che ha fortemente voluto questa partnership,» ha raccontato a MFI Massimo Franchi, che ha seguito nel 2013 lo sbarco del brand in Iran, «i principali clienti sono i rappresentanti della classe alta alla ricerca di prodotti esclusivi da mostrare soprattutto nella zona leaving, che al momento è quella che vende di più». La presenza di un partner locale affidabile in grado di garantire accordi doganali vantaggiosi e il giusto collocamento nel mercato è oggi una condizione indispensabile per non farsi tagliare le gambe dai dazi molto alti su questa categoria merceologica. Anche iGuzzini, il colosso marchigiano del lighting, 223 milioni di euro



ne e fornitura per chi desidera avere un'abitazione arredata con il meglio del design tricolore,» ha concluso Saramin che ha coinvolto nel progetto anche lo Studio Rotella di Milano per progettare gli spazi commerciali. Anche Visionnaire, il marchio del gruppo Ipe, partecipato da Ergon

capital partners, ha in programma lo sbarco a Teheran entro la fine di quest'anno.

«Abbiamo ricevuto ordini per molte migliaia di euro, senza avere ancora aperto,» ha fatto sapere Leopold Cavalli, ceo del brand, che viaggia su un fatturato di 40 milioni di euro. «Le

nostre soluzioni piacciono molto alla clientela mediorientale perché esprimono lusso e solidità, due concetti particolarmente apprezzati in Iran dove la casa è un luogo da proteggere ma anche di socializzazione». Dopo la rivoluzione, la vita sociale e la mondanità si svolgono soprat-



di fatturato, deve molto del successo nel paese al rapporto con un partner esclusivo, Hoorshar Design Company, con cui opera in Iran dal 2011. Insieme a Hoorshar, dal 2002 leader in Iran nella progettazione di sistemi luce, ha vinto importanti commesse di lighetening design per committenti pubblici e privati fra cui la Malek National Library and Museum e il National Jewelry Museum and Treasures a Teheran, e per il Museo della guerra a Kerman. L'opzione Iran non è solo appannaggio di grandi aziende, ma anche nelle piccole dimensioni, qualche milione

Testimonial/Stefano Core

PUNTIAMO AL CONTRACT, MA NON SOLO

LIran è entrato con decisione nel radar di ItalianCreationGroup (ICG), che opera dal 2013 nei settori dell'home design e del lifestyle, attraverso un polo di aziende di cui fanno parte Driade, eclettico marchio fondata nel 1968 da Enrico e Antonia Astori, che ha prodotto alcuni dei pezzi più iconici del design italiano contemporaneo, e la Valcucine di Pordenone, nata nel 1980, che oggi distribuisce cucine in più di 370 showroom in tutto il mondo. A Stefano Core, ex manager di Telecom, che ha creato ICG insieme a Giovanni Perissinotto, ex ceo di Generali, MFI ha chiesto quali sono gli obiettivi in Iran.

Domanda: Puntate principalmente sul retail o sul contract?

Risposta: Al contract con le cucine. Valcucine è stata tra le aziende protagoniste dell'ultima edizione di Contract Made in Italy, la manifestazione organizzata da Pordenone Fiere. All'interno del gruppo abbiamo una sezione dedicata, che si occuperà delle possibili sinergie dei nostri brand in questo comparto.

D. Come vi state muovendo?

R. Valcucine aveva una collaborazione con un partner locale già nel 2013. È una famiglia iraniana attiva come developer, nei trasporti e nella logistica. Insieme abbiamo uno spazio a Teheran di 300 metri arredato con le ultime novità Valcucine, che ricrea i valori del



Stefano Core, fondatore e Ad di ItalianCreationGroup, polo del design di cui fanno parte Valcucine e Driade. Di fianco, le cucine Artematica, Forma Mentis e Riclicantica di Valcucine. A sinistra, la scrivania Driade & Moleskine



brand: benessere, innovazione e durata senza tempo.

D. Anche Driade verrà distribuito in Iran?

R. Sì, Driade ha iniziato la collaborazione con lo stesso dealer l'anno scorso con un importante fornitura per lo showroom, e a breve inaugureremo un nuovo spazio di 200 metri

dedicato solo a questo marchio.

D. Quali sono state le maggiori difficoltà?

R. La principale è stata quella di trovare il partner giusto. La formazione del personale del punto vendita è un altro punto cruciale. Progettazione, gestione dell'ordine e assistenza sono attività fondamentali che necessitano buone competenze.



Un salotto Visionnaire, brand del gruppo IPE che sbarcherà a Teheran entro la fine dell'anno. A destra, l'iconica poltrona Grande Papilio di B&B, disegnata da Naoto Fukasawa. In alto, alcuni mosaici Bisazza delle collezioni Liaisons Bianco e Peonia, con prevalenza di oro, apprezzate dalla clientela iraniana

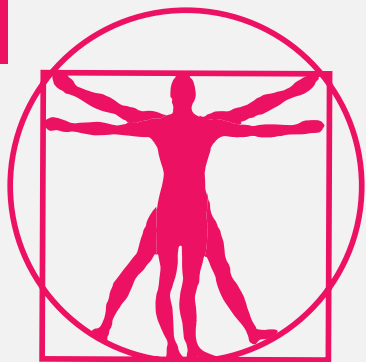


di fatturato, può diventare una scelta redditizia, purché sostenuta dalla qualità del prodotto, come indica l'esperienza di un marchio di nicchia ma nell'alto di gamma come Roberto Giovannini di Cerbaia di Montespertoli (Firenze) che ha fatto dell'intaglio d'auto-

re e dello stile classico fiorentino una vera arte nell'interior design. Con un turnover consolidato di circa 10 milioni di euro, per la quasi totalità realizzato all'estero e raddoppiato da quando nel 2011 ha deciso di creare il proprio marchio, ha aperto a Teheran nel 2015. «Abbiamo avuto la fortuna e la capacità di gestire un contatto, proprio nella fase di apertura, abbiamo affidato in esclusiva la

distribuzione» ha raccontato a MFI Claudio Riceputi, ceo dell'azienda fiorentina, «ora siamo presenti con uno showroom privato di quasi 300 mq dedicato esclusivamente ai nostri prodotti». Anche in questo caso i principali acquirenti sono ricchi privati che prediligono soluzioni lussuose all inclusive con particolare apprezzamento per i dettagli che esprimono know how artigianale.

3°



MOBILE ITALIANO MADE IN ITALY

FURNITURE AND INTERIOR DESIGN SHOW



8 - 11 AGOSTO 2017

IRAN INTERNATIONAL EXHIBITION

TEHRAN, IRAN

IN CONTEMPORANEA CON **MOBLEX**,
THE 26TH INTERNATIONAL EXHIBITION
OF HOME FURNITURE

CONTRACT MADE IN ITALY
2° SALONE DEL CONTRACT MADE IN ITALY,
IRAN INTERNATIONAL EXHIBITION
GENNAIO 2016



CONTRACT MADE IN ITALY
1° SALONE DEL CONTRACT MADE IN ITALY
IRAN INTERNATIONAL EXHIBITION
GENNAIO 2015

WWW.CONTRACTMADEINITALY.IT
+39 0434 232111

 **Pordenone Fiere**
Exhibitions since 1947

Chi accelera sul Caspio

Decine di nuovi punti vendita sono in programma nei prossimi anni da parte dei brand del fast fashion italiano, mentre salgono gli accessori e il lusso è alle battute iniziali. Intanto prende slancio l'online

di Milena Bello

La porta d'ingresso è Caspian Mode, il gruppo retail più forte in Iran, controllato dalla famiglia ... , nato come azienda tessile. Negli ultimi anni ha accompagnato al mercato brand italiani di successo, oltre che spagnoli e inglesi, portando nei grandi mall e nelle strade dello shopping di Teheran, Tabriz, Isfahan, Mashad, le scarpe di Geox, gli menswear di Boggi, i vestiti di Marina Rinaldi, gli accessori di LiuJo, l'intimo di Yamamay e ancora i maglioni di Benetton, il casual di Sisley e i jeans di Diesel. «Gestire il mercato in modo diretto è per ora impensabile», ha spiegato Federica Dottori, responsabile della promozione internazionale di Smi-Sistema moda Italia, «occorre appoggiarsi su un distributore locale». Restrizioni scongelate, ma non ancora cancellate, dazi al 55%, in media, difficoltà nei pagamenti fanno sì che avviare una distribuzione non sia semplice. «Però il mercato è molto interessante», ha aggiunto Dottori, «la spesa in prodotti di moda da parte degli iraniani fuori dai confini nazionali arriva a 6 miliardi di euro all'anno».

Il totale delle esportazioni di tessile e moda italiane in Iran è stato appena di 16 milioni di euro, nel 2015, ma il 21% di crescita autorizza i migliori propositi. Anche perché il censimento di Smi fotografa solo in parte quello che è l'attuale penetrazione dei brand occidentali nel Paese, che, per aggirare il problema delle sanzioni, sono stati distribuiti, attraverso una rete di partner, sfruttando il mercato grigio: ovvero canali di distribuzione diversi, soprattutto la reimportazione di prodotti che hanno come prima destinazione Turchia, Dubai o altri stati del Golfo Persico. Così si è alimentato il terreno fertile della domanda, in primo luogo per la fascia media del mercato che ha fatto da apripista non solo a piccole e medie aziende e ma anche per i big del segmento luxury. «I brand di lusso stanno entrando solo ora e con calma in Iran», ha fatto

E-commerce

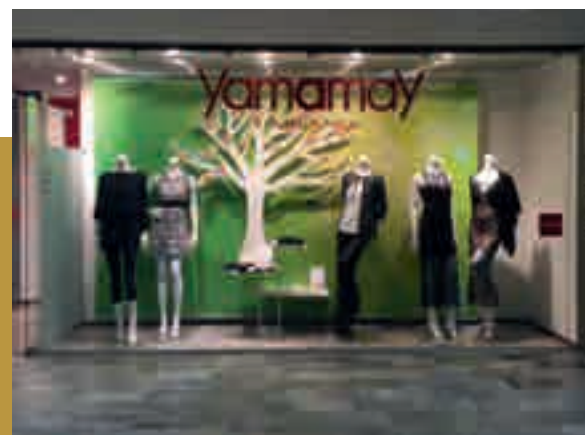
SE L'IRAN SUPERA L'ITALIA

La prossima sfida per il made in Italy sarà l'approdo in rete, perché se il retail fisico ha enormi potenzialità di crescita, l'e-commerce non sembra essere da meno. Nel 2014, secondo lo studio condotto da Kiarash Abbaszadeh e citato negli ultimi documenti del summit Iran-Italy dello scorso maggio, il totale delle transazioni legate alla vendita online ha raggiunto 17 miliardi di dollari in Iran, 2 in più dell'Italia. Con il congelamento delle sanzioni e il fermento nel Paese ci si aspetta un vero e proprio boom nei prossimi anni anche per il mobile-shopping. «In Iran esiste già un network consolidato di siti che propongono l'e-commerce ma per il momento l'offerta è limitata a prodotti iraniani», ha spiegato Elia Saramin, general manager di Kelid & Talaei e della nuova società ItalPersia Trading, che ha intenzione di lanciare a breve in Iran un sito di vendite online di fashion e design italiano e internazionale. I grandi player globali che propongono un tipo di offerta diversa e più ampia in termini di brand sono ancora assenti da quel mercato perché, fra l'altro, le carte di credito internazionali non sono ancora attive.

Elia Saramin



Due modelli della collezione Abaya di Dolce&Gabbana per il mercato medio orientale. A destra, Marco Marchi, vicepresidente e head of style di LiuJo, e sopra due modelli proposti in Iran



Yamay è presente nella capitale con sei negozi, una rete di per sé indice di successo considerando i diversi codici di abbigliamento imposti alle donne. L'azienda napoletana ha un business plan che prevede due aperture per quest'anno e altre dieci entro il 2020

Testimonial/Gabriele Moschin

C'È VOGLIA DI SCOPRIRE E OSARE

La via dell'apertura dell'Iran verso Occidente passa anche attraverso la formazione delle nuove leve creative, che vedono nel made in Italy un solido punto di riferimento. Sono ben due le scuole di moda italiane che hanno lanciato contest e workshop a Teheran, collaborando con la neonata Teheran fashion week, nata due anni fa e gestita dalla società

Line, Expert Event Planners. L'Istituto europeo di design (led), con sedi in Italia e a Barcellona, Madrid, Rio de Janeiro e San Paolo, ha sponsorizzato, al fianco di un partner locale, Illusion Marketing, la prima edizione della fashion week, dedicata alle collezioni primavera-estate, presentando

la propria offerta formativa. Per coinvolgere le nuove leve ha anche lanciato un contest online chiedendo ai partecipanti di inviare dei bozzetti. L'altra realtà coinvolta da Line è stata Polimoda. L'Istituto internazionale di fashion design e marketing del Politecnico di Milano ha partecipato all'appuntamento con la Teheran fashion week dello scorso marzo organizzando, all'interno



Gabriele Moschin (a sinistra) e Niccolò Sbaraglia di Polimoda ai corsi di Craft to business organizzati a Teheran per un folto gruppo di giovani creativi (sotto). I bozzetti sono stati realizzati nel contest organizzato dallo led da Shania Farahani (a sinistra) e Toktam Oliyai

dell'Homa Hotel, due workshop, intitolati Craft to Business e orientati alla formazione dei giovani designer su taglio, design e produzione. I due corsi sono stati l'evento principale della settimana della moda iraniana che, per le elezioni politiche ancora in corso, non ha potuto organizzare sfilate o show. «L'industria locale è ancora poco formata sui temi della moda e del business, soprattutto nella gestione dei marchi», ha spiegato Gabriele Moschin, uno dei due docenti coinvolti nel progetto assieme a Niccolò Sbaraglia, «gli iraniani però si sono dimostrati estremamente creativi. E soprattutto c'è una grande differenza tra quel che

disegnano e quel che, seguendo le loro indicazioni culturali, potrebbero indossare. C'è voglia di scoprire, di osare con tacchi, scollature. Questo fa capire quali sono le potenzialità della moda internazionale in quel mercato». Il progetto di formazioni delle nuove leve proseguirà con nuove iniziative alla Teheran fashion week 2017. Elezioni permettendo.

sapere Claudia D'Arpizio, partner della società di consulenza Bain & Co e specializzata nei luxury goods, «l'infrastruttura e la disponibilità di partner adeguati sono ancora molto limitati, due ostacoli minori per i brand di fascia media». I centri commerciali di respiro internazionale, in grado di ospitare brand di lusso o comunque di fascia alta, sono ancora pochi. «L'unico mall che presenta un brand mix più elevato è Sam Center, aperto nel 2011, mentre il Palladium, uno dei più rinomati e internazionali è sul livello medio», ha spiegato Elia Saramin, general manager di Kelid & Talaei, società iraniana che ha portato a Teheran i brand Roberto Cavalli e Versace, i primi a sbarcare questa primavera, e che punta a espandersi ad espandersi nei luxury goods italiani, dal fashion al food e design. «Nuovi mall di lusso sono in fase di costruzione, dovrebbero aprire a metà dell'anno prossimo», ha aggiunto Saramin.

Tra questi l'Iran Mall di Tat group, in costruzione fra Teheran e Karaj, sarà la nuova icona dello shopping con 250 mila metri quadrati di spazio commerciale, 10 mila metri quadrati dedicati all'offerta gastronomica, un'area esposizioni, un teatro e tre torri commerciali. Nell'attesa dei nuovi spazi, si punta decisamente a crescere sull'esistente.

Benetton ha in previsione due aperture per quest'anno: una a

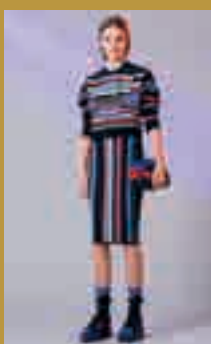


Una delle vetrine di Carpisa nella capitale iraniana

dove entro l'anno aprirà un quinto punto vendita, e, sotto, il negozio di Moreschi



Marco Palmieri, presidente di Piquadro. Il marchio di pelletteria (è sua la borsa rossa) ha aperto in Iran nel luglio del 2015 con Parto Roshan Mehr, e il distributore sta pianificando l'apertura di un secondo store. A sinistra, le vetrine di Versace a Teheran e, accanto, due modelli della collezione primavera 2017





Nicoletta Spagnoli e, sopra, due modelli del brand omonimo di cui Nicoletta è presidente e ceo

«È un mercato esigente e attento alle ultime tendenze europee e internazionali. Le proposte eleganti e le più formali sono i due segmenti più apprezzati»

Teheran, con il concept store UCB Oncanvas, e una a Mashad. «La collezione donna è quella più venduta, seguita dall'uomo mentre a distanza c'è il bambino», ha puntualizzato Amir Ali Alavi, managing director di Benetton Pars, la filiale iraniana. «I best seller sono quelli comuni agli altri Paesi, quindi la maglieria e le scarpe». «Oltre al progetto di upgrade dei punti vendita esistenti, è già in corso la ricerca di una location per l'apertura del terzo store», ha annunciato Lynne Webber, managing director di Marina Rinaldi, marchio di Max Mara fashion group dedicato

Cosmetica

ANCHE IL BEAUTY PRENDE IL VOLO

Se per la moda l'Iran è ancora un mercato da costruire per i brand occidentali, nella cosmetica i numeri sono da mercato maturo, con 30 milioni di consumatori, interessati soprattutto ai prodotti per capelli e per la cura della pelle, profumi, cosmetici per gli occhi, deodoranti spray, lacche, integratori alimentari e prodotti di erboristeria per un giro d'affari di circa 2 miliardi di dollari l'anno, che ne fanno il primo mercato Medio-Orientale con una quota del 29%, secondo le valutazioni di Cosmoprof worldwide, la manifestazione dedicata alla bellezza organizzata da Bologna Fiere in collaborazione con Cosmetica Italia. Il profumo di business ha allettato



Alcuni prodotti di Italcosmetici. A destra, la modella iraniana Elham Daliri, che posa per gli smalti di Fedua, il marchio emergente lanciato da Luca Gonzini e Serena Archetti, che vuole sbarcare anche in Iran

in esclusiva con un distributore locale. «Abbiamo scelto la fascia premium di mercato, che consente di gestire meglio il problema dei dazi elevati che determinano prezzi di listino elevati», ha spiegato Andrea Tomasoni, direttore commerciale per l'area

Europa-Asia, «il canale preferenziale è quello dei saloni di bellezza che raccolgono quasi il 90% del totale delle vendite, seguito dai negozi specializzati». I gusti? «Sono molto simili a quelli europei, sotto il velo le donne nascondono colori vivaci come rossi o meches», ha rivelato il manager. Italcosmetici invece lavora già da una decina d'anni

con il mercato iraniano ma come contoterzista per diversi brand di beauty e senza, perciò, una distribuzione diretta nell'area. Antica Erboristeria è in fase di definizione di un accordo di distribuzione in Iran per il suo marchio di tinte per i capelli Herbatint che dovrebbe essere messo in vendita tra quest'anno e il prossimo anno nel canale delle farmacie. Sono queste l'avanguardia delle 21 aziende italiane di cosmetica che hanno partecipato, grazie a un accordo di Cosmoprof worldwide a Iran Beauty & Clean di Teheran, uno dei principali saloni dedicati al mondo beauty che nel 2015 ha visto la partecipazione di 282 espositori da 11 nazioni. L'obiettivo di Cosmoprof è ampliare il network degli spin off internazionali della manifestazione dedicata alla cosmetica che già conta New York, Las Vegas e Hong Kong, con una manifestazione nell'ex Persia.



Da sinistra, Antonio Di Vincenzo, di Original Marines, Lynne Webber, managing director di Marina Rinaldi, e Francesco Pinto, ceo della divisione internazionale di Pianoforte Holding

alle taglie morbide, sbarcato in Iran nel 2009. Ottimista è anche Nicoletta Spagnoli, presidente e ceo del brand omonimo che ha cinque negozi nella capitale iraniana, l'ultimo aperto recentemente al Palladium Shopping Mall. «È un mercato esigente e attento

alle ultime tendenze europee ed internazionali», ha spiegato, «le proposte eleganti, per le occasioni speciali, e quelle più formali, legate al business e agli appuntamenti di lavoro, costituiscono i due segmenti maggiormente apprezzati in Iran». I programmi di

Diesel, in Iran dal 2011, sono più ambiziosi e puntano all'apertura di cinque punti vendita monomarca nei prossimi tre anni. Liu Jo, invece, non ha previsto altre aperture oltre ai tre mono brand, uno a Mashad e due a Teheran. «Stiamo lavorando per consolidare ulteriormente questi store», ha detto a MFI Marco Marchi, vicepresidente e head of style del brand. «Per il momento», ha aggiunto, «l'offerta apparel al momento è quella che riscuote maggiormente successo con cappottini e cardigan lunghi tra gli items più venduti per la stagione invernale».

continua a pagina 82

YOUR BOUTIQUE HOTEL IN THE HEART OF TEHRAN'S BUSINESS AREA



HOTEL NILOO
TEHRAN



- ✦ 67 SUITES & ROOMS FEATURING BESPOKE HANDMADE FURNITURE
- ✦ CONFERENCE HALL FOR MEETINGS AND EVENTS
- ✦ SWIMMING POOL AND SPA
- ✦ ITALIAN RESTAURANT

WWW.HOTELNILOO.COM
MAIL@HOTELNILOO.COM
TEL:(+98) 021 88 20 20 18



È l'high tech la chiave giusta per entrare in salute

Di Franco Canevesio

I primi successi del made in Italy nel mercato iraniano della sanità riguardano prodotti e attrezzature sofisticate, mentre sul fronte farmaceutico dominano tedeschi, svizzeri e inglesi

«La percezione è di un mercato importante. Vogliono moltiplicare strutture e posti letto, bisogna solo vedere con che velocità partirà la macchina». «Il primo accordo prevede la fornitura di 30 unità che dovrebbero diventare 50 in una seconda fase». «In Iran stiamo per esportare alcuni prodotti unici, quelli brevettati per curare i pazienti sottoposti a radioterapia e siamo pronti a lanciare, assieme al San Raffaele di Milano, alcuni prodotti per la terapia delle ustioni». Chi è tornato dall'Iran Health Exhibition, che si è tenuta a Teheran dal 16-18 maggio scorsi, ha portato a casa notizie positive e si prepara a riconfermare la presenza per l'anno prossimo. Anche se nessuno si nasconde i problemi.

«Il mercato non è facile, le esigenze sanitarie sono basilari, per questo è più difficile prendere posizione», ha ammesso Franco De Bernardini, che con la Welcare Industries vende prodotti d'avanguardia per l'igiene negli ospedali. «Negli ospedali è carente il concetto igienico: in alcuni reparti di terapia intensiva si nota un pericoloso andirivieni di persone vestite, per terra c'è sporco, non si contano le persone che fumano», ha proseguito De Bernardini. Ma il problema principale è che l'Italia è rimasta parecchio indietro, non solo nella collaborazione con le imprese farmaceutiche locali, che dominano il primo mercato asiatico per consumi, ma anche nella vendita di apparecchi elettromedicali e diagnostici, il più interessante per il made in Italy.

Poiché negli ultimi dieci anni non ci sono stati rinnovi delle dotazioni, soprattutto nella sanità pubblica, il fabbisogno per questo settore è stimato attorno agli 800 milioni di dollari annui e le importazioni dovrebbero crescere, visto che l'industria



Diego Cerrone è presidente e ceo del gruppo Dimensione, la cui divisione Osp.It fornirà all'Iran 30 unità ospedaliere, fra le più sofisticate (a sinistra)



locale produce essenzialmente materiali di consumo di base, siringhe, strumenti odontoiatrici e apparecchi per ortopedia. Già ora il 70% delle forniture più pregiate arriva dall'estero, dove l'Italia ha davanti a sé, e di parecchie lunghezze, tedeschi, belgi, olandesi e svizzeri. Tuttavia anche il made in Italy ha messo a segno qualche successo recente, grazie, soprattutto, a Dimensione, azienda di Grugliasco (Torino), general contractor specializzato, da oltre 30 anni, nel settore dei servizi, dell'industria, del commercio, della sanità. Con la divisione Osp.Ital, specializzata nella costruzione di sale operatorie all'interno di ospedali e di sale operatorie mobili, produzione iniziata tre anni fa e inizialmente destinata a mercati maturi, ha firmato un protocollo d'intesa

con il ministero della Sanità per la fornitura di 30 unità ospedaliere mobili del valore di 50 milioni di euro. «In una seconda fase dovrebbero diventare 50, per ora stiamo definendo le tipologie di sale di cui l'Iran ha bisogno e le loro destinazioni d'uso», ha raccontato a MFI Diego Cerrone, presidente e ceo del gruppo Dimensione che comprende società sparse fra Torino, Milano e Roma (MCM Impianti), Francia, Tunisia (Dimensione International), Svizzera e Kenya. Dovrebbe trattarsi di sale operatorie neonatali e di 6-8 unità di degenza da installare anche nel nord del paese, nella zona di Urmia al confine con la Turchia. «Nelle sale operatorie mobili, dotate anche di sala risveglio, possiamo preparare anche due pazienti contemporaneamente. Quelle destinate

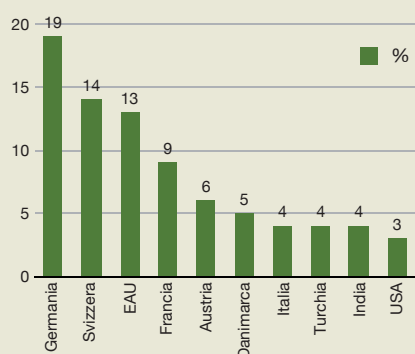
all'Iran sono tecnologicamente complesse, con impianti di altissimo livello in grado, per esempio, di garantire una temperatura interna di 24 gradi, anche in condizioni proibitive, come spesso accade nelle zone desertiche», ha spiegato Cerrone, che per far fronte alle nuove commesse, ha dovuto investire in un nuovo stabilimento da 5mila metri quadrati dove prevede di assumere 20-25 tra ingegneri e tecnici specializzati, con l'obiettivo dei 50 milioni di

File

TRE MILIARDI IN PILLOLE

Una pillola al giorno leva il medico di turno. Secondo le rilevazioni più recenti è il consumo medio di medicinali per abitante in Iran, 340 unità all'anno. Il dato, che pone il paese al primo posto nel continente asiatico e 20esimo al mondo per consumi, indica anche un mercato in crescita costante, oltre il 30% dal 2009 al 2014 per un valore di 2,3 miliardi di dollari, che nel 2019 dovrebbe raggiungere 3,3 miliardi di dollari, grazie a un tasso di crescita annuo composto del 7,5%. Nonostante il settore farmaceutico sia stato forse il meno colpito dalle sanzioni, il mercato è monopolio delle 56 aziende nazionali, di cui 36 quotate in borsa, con utili molto rilevanti, pari in media al 31% sul fatturato, secondo i calcoli degli analisti iraniani di Ilia Corporation. Queste aziende producono il 96% del totale dei medicinali messi

Da dove vengono i farmaci d'importazione



sul mercato, che tuttavia si riduce al 55%, in termini di valore. Il resto sono prodotti importati soprattutto da Novartis, Roche, Boehringer, Sanofi, Glaxo, Novo Nordisk. Di questo 45% solo il 4% deriva da produzione italiana. Nella produzione di farmaci generici l'Iran è diventato quasi completamente autosufficiente, quindi la vera battaglia si giocherà sulle specialità. Richard Bergstrom, direttore generale della Federazione europea delle industrie farmaceutiche, ha ammesso che molti gruppi stanno valutando con attenzione gli sviluppi del settore per creare in loco ricerca e produzione, attratti dalla forza lavoro specializzata ma relativamente ancora poco costosa.

fatturato entro l'anno prossimo, di cui il 65% all'export.

Anche la Welcare Industries di Franco De Bernardini e Fulvia Lazzarotto, che hanno fondato 15 anni fa dopo aver lavorato in gruppi multinazionali, sta tenendo alta l'immagine dell'Italia con dei dispositivi medici innovativi, tra cui quelli SinAcqua, per prevenire e contrastare il rischio d'insorgenza di infezioni nei pazienti ospedalizzati. I 4,1 milioni di infezioni nosocomiali, con 37 mila decessi e un costo di oltre 6 miliardi di euro l'anno sono diventate una piaga non solo in Europa. «Sfruttiamo una metodologia sviluppata per le truppe israeliane, che 15 anni fa abbiamo proposto per primi in Europa», ha spiegato De Bernardini. Panni e manopole utilizzate nell'assistenza sono pre-imbibite di particolari soluzioni, in modo da sostituire completamente l'utilizzo di acqua e sapone per la pulizia dei pazienti più a rischio i cronici, i critici e i non autosufficienti.



ti. In questo segmento l'azienda è leader in Europa, in Sud Africa e in altri 14 Paesi e prevede quest'anno di fatturare 6 milioni di euro. L'ostacolo, anche in Iran, non è nel costo dei prodotti ma nelle procedure. «È difficile far capire che con i nostri prodotti si risparmia», ha lamentato l'imprenditore, spiegando che l'ospedale San Martino di Genova spende attualmente 400 mila euro l'anno per la detersione, un quarto di quello che spenderebbe senza i prodotti Welcare.

D'altra parte la strada delle tecnologie è obbligata per entrare nel nuovo mercato. Oppent, azienda milanese che produce robot per l'automatizzazione, destinati a trattare tutto ciò che si muove negli ospedali, dai pasti ai rifiuti ai materiali necessari per l'assistenza, ne è una ulteriore conferma. «L'Iran è uno dei Paesi in cui lo sviluppo della sanità si accompagna allo sviluppo delle nuove aree residenziali. E noi siamo pronti a fornire queste ultime con i nostri prodotti, primo fra tutti la tecnologia che consente ai rifiuti di viaggiare sottoterra», ha spiegato Alberto Beretta, che con il fratello Marco dirige l'azienda fondata negli anni 60 dal padre Ettore per fornire sistemi automatici di movimentazione. Cresciuta nella grande distribuzione, lavorando



Franco De Bernardini, fondatore di Welcare Industries. Sotto, Alberto Beretta, ceo dell'azienda omonima che produce piccoli robot (a sinistra) per la logistica ospedaliera

zionati a valutare una collaborazione», ha detto Beretta.

Anche per FremLife, giovane start-up fondata da cinque manager del settore biomedicale, attiva nel trattamento di patologie legate al diabete, l'Iran è un mercato tutto da conquistare. Sono infatti 8 milioni, 10% della popolazione, gli iraniani che soffrono i diabete, secondo dati dell'Organizzazione mondiale della sanità, più che raddoppiati negli ultimi 30 anni. Grazie ai brevetti per il trattamento del piede diabetico e delle ulcere in generale, Michele Palermo, ceo di FremLife, assicura di essere in grado di far cessare i dolori con 20 trattamenti del loro sistema, il Frequency rhythmic electrical modulation system, un apparecchio da 20 mila euro che può gestire 100 pazienti l'anno. «Ben 25 aziende si sono dichiarate interessate a distribuire i nostri prodotti in

«L'Iran è uno dei Paesi in cui lo sviluppo della sanità si accompagna allo sviluppo delle nuove aree residenziali. E noi siamo pronti...»



per Esselunga, Carrefour, Sma, Pam, Coop, e nella sanità, in grandi ospedali come Niguarda a Milano, Oppent, un centinaio di dipendenti e un portafoglio ordini per 46 milioni, di cui 23% all'esportazione, produce piccoli robot che si usano in batteria, da 4 a 7 robot per strutture da 600 posti letto fino a 30-40 per le grandi strutture. «Sono tecnologie con pay back rapidi, due o tre anni non di più. In Iran siamo stati avvicinati da alcuni distributori, inten-

Iran e un paio di queste verranno in Italia a visitare i centri dove abbiamo installato le apparecchiature, l'ospedale Sacco e il San Raffaele di Milano e il centro iperbarico di Ravenna», ha detto Palermo. In Italia, l'azienda ha installato oltre 200 apparecchiature e in meno di due anni è passata da 5 a 15 dipendenti, con un fatturato vicino a 4 milioni di euro. Anche Federico Süß, coo di Cst medical equipment, è tra quelli che sono tornati soddisfatti da Teheran. «Abbiamo contatti ma non ancora contratti. Forti del successo in Iraq, ci avviciniamo all'Iran». Cst realizza, per il settore ospedaliero, sistemi integrati per la protezione della privacy (come le tende per separare i letti) e protezioni murali e, per quello odontoiatrico, impianti dentali, oral care, disinfettanti e detergenti, che è riuscita a vendere nel Kurdistan iracheno, realizzando un fatturato di 200 mila euro che quest'anno è in crescita del 15%. ■

VUOI SAPERE IN POCHI SECONDI COME SEI MESSO CON LE BANCHE?



www.mfcentralerisk.it



Istruzioni di volo

di Francesco Bisozzi

A convincere l'Alitalia a incrementare la capacità sui voli verso l'Iran è stato il dato sull'aumento del traffico passeggeri nel primo semestre di quest'anno: un +44,6% che segnala un boom anche se la base di confronto risentiva del clima pre-disgelo. Il dato emerge dall'Ibar, Italian Board Airline Representatives, l'associazione che rappresenta 55 compagnie aeree italiane e straniere operanti in Italia. «La Roma-Teheran è una delle rotte di maggior successo di Alitalia,» ha confermato a **MFI** Lorna Dalziel, Senior Vice President Sales. Alitalia, che aveva già incrementato il collegamento con Teheran da quattro a sette frequenze settimanali, da ottobre servirà la rotta con gli Airbus A330 al posto degli A320,



con wi-fi e telefono in volo, ma soprattutto il 55% di posti in più. Il decollo da Fiumicino alle 15 consentirà coincidenze da tutti gli aeroporti italiani. I principali concorrenti di Alitalia sulla rotta sono le due compagnie iraniane, Iran Air, statale, che

collega Teheran con Roma e Milano due volte la settimana, e quella privata, Mahan Air, anch'essa con due voli settimanali.

Ma mettendo in conto uno scalo nel Golfo, quindi un viaggio notevolmente più lungo, Emirates, Qatar Airways, Etihad, a un prezzo che va da 400 euro in economy a 1.800 euro in business, offrono un'infinità di alternative. Con Etihad è possibile anche partire da Venezia. Quest'anno hanno riattivato i voli per Teheran anche British Airways, Air France,

l'olandese Klm e Lufthansa. Al momento le compagnie più convenienti tra quelle che effettuano scalo sono la russa Aeroflot, la Turkish Airlines e la compagnia aerea a basso costo turca Pegasus che mette in vendita biglietti di andata e ritorno per Teheran con scalo a Istanbul a meno di 250 euro. Ma Teheran non è l'unica destinazione in Iran a mettere appetito ai vettori europei. Austrian Airlines, controllata della tedesca Lufthansa e una fitta rete di collegamenti con i principali aeroporti italiani, ha inaugurato questo mese un volo diretto tre volte la settimana, quattro a partire dalla prossima estate, tra Vienna e Isfahan, uno dei principali poli economici, 400 chilometri a sud di Teheran. È il primo collegamento di un'avio-linea europea con l'Iran interno, mercato che Austrian serve con due voli al giorno sulla capitale. Il costo di un biglietto di andata e ritorno in economy è pari a circa mille euro e raddoppia in business.

Le principali città interne dell'Iran sono raggiungibili, con scalo, con Turkish Airlines che propone andata e ritorno per Tabriz e Shiraz a 700 euro. Mentre Emirates e Qatar Airways offrono allo stesso prezzo voli per Mashad, con scalo a Dubai o a Doha a seconda del vettore utilizzato.

Tariffe e tempi a confronto

Compagnia	rotta	scalo	€ economy	€ business	durata h.min
Alitalia	Roma-Teheran	diretto	296	1.199	4.40
Iran Air	Roma/Mi-Teheran	diretto	360/350	810/800	4.45/5.45
Etihad Airlines	Venezia-Teheran	Abu Dhabi	700	2.750	13.5
Qatar	Roma-Teheran	Doha	447	1.711	8.25
Emirates	Roma-Teheran	Dubai	385	1.845	10.45
British Airways	Milano-Teheran	Londra	983	1.940	11.15
Turkish Airlines	Milano-Teheran	Istanbul	234	2.073	8.05
Austrian Airlines	Vienna-Isfahan	diretto	1.000	2.000	5.15
Mahan Air	Milano-Teheran	diretto	330	990	5.30

Legenda: simulazione prenotazione per voli in partenza lunedì 7 novembre 2016 con ritorno venerdì 11 novembre 2016

Casa Italia

DIPLOMAZIA E AFFARI IN TRICOLORE



Mauro Conciatori
 Ambasciatore a Teheran
 Tel +98 21 66726958 int. 232,233
 e-mail: Mauro.Conciatori@esteri.it

■ Ambasciatore a Teheran da settembre 2014, Mauro Conciatori, 58 anni, romano, laureato in Scienze Politiche all'Università Alfieri di Firenze, è entrato in carriera diplomatica nel 1988. Nel 2012 è stato capo dell'unità Russia, alla Farnesina.



Carmelo Ficarra
 Capo ufficio economico commerciale
 Tel: +98 21 66726955
 e-mail: carmelo.ficarra@esteri.it

■ In carriera diplomatica dal 2002, fino a gennaio 2016 ha prestato servizio a Erbil (Kurdistan iracheno) come Capo dell'ufficio distaccato nella Regione curda dell'Ambasciata a Baghdad. Dal 2007 al 2013 ha operato presso l'Ambasciata d'Italia a Mosca e dal 2004 al 2007 all'Ambasciata d'Italia a Baghdad.



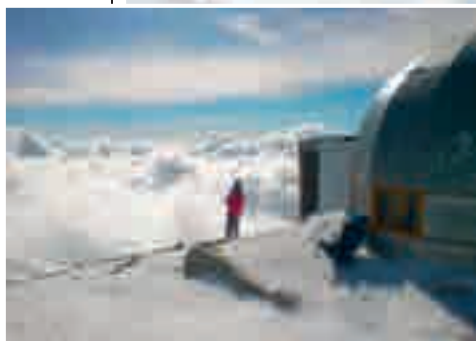
Gabriele Martignago
 Responsabile Ice
 Tel: +98 21 88889828
 e-mail: g.martignago@ice.it

■ Classe 1953, si è laureato in Ingegneria Elettronica all'Università di Padova. Dal 1981 ha ricoperto vari incarichi presso l'Ice, nelle Filippine, in Svezia, in Cile e a Bruxelles come Esperto del Tavolo II all'Patto di Stabilità dei Paesi dell'Europa del Sud Est. Dirige l'ufficio di Teheran da dicembre 2013.

L'ambasciata d'Italia
a Teheran



Capitale d'altopiano



Ci sono oltre 600 metri di dislivello tra la parte nord, ricca, della capitale dell'Iran e quella sud, più povera: una geografia che ha segnato lo sviluppo della metropoli

di Samina Abedini

A destra uno degli edifici del Golestan Palace, monumento ai fasti e agli eccessi dei governanti Qajar e, sotto, il salone degli specchi. In alto i quartieri nord di Teheran in versione invernale e l'arrivo della funivia del monte Tochal che collega la capitale con le montagne vicine

Un groviglio di autostrade che di districano tra case e grattacieli. Scorrono in una metropoli come le vene nel corpo umano. Persone e macchine al posto del sangue, pompate dalle zone ricche di montagna, non lontane dalle piste da sci, e riversate verso quelle più povere, sulla strada a sud che conduce al mausoleo dell'ayatollah Khomeini. La Teheran contemporanea è una città che custodisce ben poco di quella antica, forse più suggestiva, ma ormai quasi scomparsa. A nord, le ville con i giardini inizio secolo, dove i ricchi venivano a rinfrescarsi nelle torride estati, hanno da tempo lasciato il posto a eleganti edifici, che ricordano più una versione locale dello stile

haussmanniano parigino che quello dell'architettura classica persiana. A sud si ergono i palazzi dallo stile più povero e meno bello. Teheran è diventata capitale della Persia solamente nel 1786. Era inevitabile che la crescita della popolazione arrivata a 13,5 milioni di abitanti, di cui quasi 8,5 residente nella zona più centrale, cambiasse radicalmente il suo volto. Situata su un altipiano digradante da 1.700 a 1.100 metri di altezza, ai piedi dei monti Elburz, la capitale iraniana è però diventata il principale centro culturale e finanziario del Paese, sede di due università, di importanti istituti di ricerca, musei e biblioteche. I due volti della capitale si specchiano nella zona più antica e in quella più moderna, senza apparenti con-



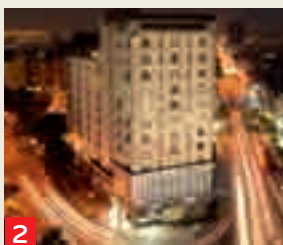
In albergo**CINQUE STELLE PER GLI AFFARI**

La ricca storia dell'Iran è preservata e tramandata anche dai grandi alberghi, meta abituale di investitori, imprenditori e leader politici, che gli iraniani accolgono con lo spirito di ospitalità per il quale sono famosi. Ma il top deve ancora arrivare: un palazzo di 80 piani a uso commerciale e alberghiero che dovrebbe essere completato entro il 2017. Il suo nome è ancora segreto.

Espinas Hotel Palace Interni di lusso, scintillanti candelieri appesi in sale dagli alti soffitti, che hanno fatto da palcoscenico di alcuni tra i più importanti vertici politico-diplomatici internazionali è un punto di riferimento. Non ha nulla da invidiare a qualsiasi cinque stelle in qualsiasi parte del mondo. Selezionati ristoranti internazionali trovano sede in questo albergo.

Grand Teheran hotel e Grand 2 Il Grand Teheran 1 è stato ristrutturato di recente, e il Grand 2 è stato appena costruito da zero. Oggi il complesso vanta cinque grandi atri, sale e sale riunioni, più di 160 suite, e camere doppie di livello deluxe dotate di aria condizionata, mini bar, cassaforte, internet ad alta velocità e possibilità di vedere film. Indovinata la collocazione, nel cuore di tutte le attrazioni e le vie dello shopping di Teheran.

Persian Azadi Hotel conta più di 450 stanze ed è forse il più grande del suo genere nel cuore della capitale. Già Hayat Hotel è stato rinnovato da un gruppo di architetti e costruttori italiani, svizzeri, e cinesi con un investimento di oltre 50 milioni di dollari. In un angolo dell'albergo si trova un premiato ristorante italiano, Bice Mare, che conta 35 filiali in tutto il mondo, con uno chef italiano che sulla porta dà il benvenuto.



flitti e soluzione di continuità. Il cuore vitale della parte antica della città, caratterizzata da moschee, edifici e monumenti del XIX secolo è lo sterminato Bazar, una città nella città. Non lontano sorge il Golistān oolacxe, un complesso di edifici che fanno ala a giardini ben curati, la moschea di Sipahsalar e la moschea Reale, mentre i principali uffici cittadini sorgono intorno alla piazza Imam Khomeini: sono i segni architettonici della storia, complessa e importante, vissuta dall'Iran nel Novecento sotto la dinastia Pahlavi e con la rivoluzione islamica. Verso Nord, la parte moderna della capitale è caratterizzata da ampi viali, parchi, giardini e quartieri residenziali, che ospitano la maggior parte delle ambasciate straniere.

Uno dei simboli di questa capitale è la Torre Milad, una delle più alte autoportanti del mondo.

A chi ama la cultura ed è disposto a conoscere tradizioni, costumi e storia Teheran offre grandi occasioni, e emozioni, di visite a moschee, palazzi e musei. Al Museo Archeologico si ammirano i reperti storici e oggetti tipici dell'arte persiana; al Museo Nazionale è esposta la collezione di manufatti e sculture di pregio; il Museo del Vetro e della Ceramica è allestito in uno dei più begli edifici della città, mentre il Museo dei Tappeti costruito nel 1976, voluto e disegnato dall'imperatrice Farah Diba, presenta un'architettura interessante ma soprattutto i cento esemplari più belli provenienti da tutto il Paese. Per chi ama le curio-

1 La corona tempestata di diamanti e pietre preziose esposta al museo dei gioielli, **2** La Milad Tower, 435 metri, costruita nel 2007, è il simbolo dell'Iran moderno. Ospita musei, ristoranti, un albergo a cinque stelle e un centro congressi, **3** Il Darband nei dintorni della capitale è una delle mete preferite dai giovani iraniani **4 - 5** Il Bazar è il posto migliore per fare regali particolari, tappeti, spezie, Shi-sha, pistacchio, zafferano... Obbligatorio contrattare **6** Il Museo di arte moderna

sità, nel palazzo Niavaran, uno delle residenze dello Scià, dove nemmeno una presa elettrica è stata toccata dal giorno della rivoluzione, una chicca è la splendida biblioteca in stile anni 70 che sembra uscita da un film di James Bond, arricchita da una scultura di Arnaldo Pomodoro, un libro di Cenerentola firmato da Walt Disney, un tavolo in malachite del Congo e i cristalli che pendono dal soffitto come stalagmiti. L'occhio attento noterà un'edizione di lusso del libro dello Scià

Mohammad Reza Palevi della Dino Fabbri Editori. Poche stanze più in là, tra i giocattoli del figlio dello Scià, si trova un frammento lunare regalato dal presidente americano Richard Nixon a Reza Palevi. Il Museo dei Gioielli della Corona, in Ferdusi Avenue, non lontano dalla sede centrale della Melli Bank espone una delle più grandi raccolte di gioielli e pietre preziose al mondo, maggiore di quella della Corona inglese. Si passa dai pezzi di narghilè smaltati della dinastia

Ristoranti

TAVOLE STELLATE PER TUTTI I GUSTI, DA EST A OVEST

A chi è capitato di cenare in ristoranti stellati a Londra, Montecarlo o New York, o nei quartieri eleganti delle città indiane, in trattorie nascoste nei vicoli di Parigi e Roma, troverà a Teheran qualità e varietà analoghe: dall'impeccabile presentazione dei locali tradizionali, alla cucina locale e internazionale, che spazia dalla California a Shanghai, dalla Toscana a quella parigina fino ai tipici street food, involtini di lingua di bue con pomodori e cetrioli sottaceto conditi con salse dalle ricette segrete, agli angoli delle strade più affollate.

1 White Tower Hotel caffè-ristorante. Al 22° piano dell'albergo è il primo ristorante girevole dell'Iran. Offre una cucina raffinata e al tempo stesso la possibilità di ammirare Teheran a 360 gradi stando comodamente a tavola. Il BorjSefid, l'edificio che lo ospita, in PastaranStreet, una zona prestigiosa ma storica della capitale, è stato costruito nel 1994 con l'intento di erigere il primo edificio alto di Teheran dopo la rivoluzione. I primi due piani sono elegantemente allestiti come centri commerciali, nove piani sono adibiti a uso direzionale, con un centro congressi, il Trade Hall. Un altro spazio da 700 mq è disponibile per ospitare una festa o tenere l'assemblea annuale degli azionisti.

2 Kenzo. Veri chef giapponesi che si esibiscono a vista tagliando il pesce al banco, arredamenti moderni curati e ambiente raffinato hanno creato il miglior ristorante sushi di Teheran, che più si avvicina, per gusto e preparazione, ai migliori locali sulla Ginza di Tokyo, con il riso tiepido e al dente e i tranci di pesce non sottili come carta velina. Ma contaminazione, la sua parola d'ordine, significa anche poter gustare zuppe, tartare, carpacci e piatti caldi dagli abbinamenti audaci, frutto della creatività dello capo cucina Thomas Hubner.

3 Bix. Appartenente al gruppo Monsoon, il locale offre cucina californiana, sempre più alla moda. Si distingue per i piatti freschi e leggeri come il salmone grigliato, avocado e panna fresca su frittelle di patate croccanti, o gamberoni alla griglia guarniti con pasta di limone e coriandolo. Il suo interno è altrettanto fresco e moderno, con posti a sedere su divani rossi in stile. All'esterno, il Bix dispone di un grazioso cortile con mobili di rafia bianca ed enormi ombrelloni, ideale per una cena all'aperto. Gandhi Shopping Centre, Gandhi Street, Teheran, Iran, +98 21 8878 8272

4 Café Shemroon. Situato in un ambiente tranquillo e affascinante, è rinomato a Teheran per le sue fantastiche colazioni, secondo alcuni lì si gustano anche le migliori torte della capitale. La caffetteria serve una colazione a buffet, ma gli ospiti possono anche sorvegliare nei suoi giardini un caffè o un tè accompagnato da una fetta di torta di carote, oppure una limonata allo zenzero rinfrescante o un tè freddo insieme a un hamburger o una porzione di lasagne. Shemroon si trova all'interno del Garden

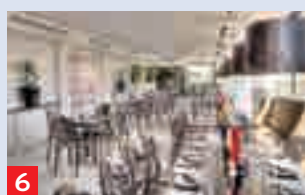
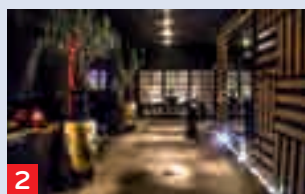
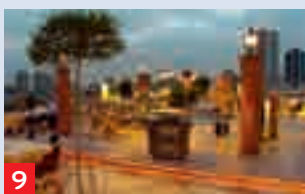
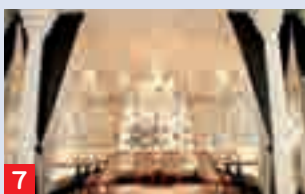
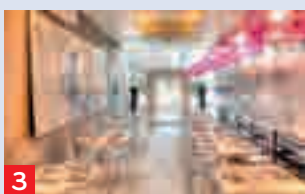
è caratterizzato dagli alti soffitti riccamente decorati. Milad-e-Noor Shopping Centre, ShahrakGharb, Teheran, Iran, +98 21 8808 54489

6 Monsoon. Fondato nel 1998, è stato un fiore all'occhiello della scena gastronomica della capitale per oltre 15 anni e, nella sua lunga storia, è diventato popolare tra gli esigenti clienti di Teheran, alla ricerca di una cucina fresca, contemporanea e di qualità sempre elevata. Con un servizio impeccabile e un menu che spazia dalle isole del Pacifico alla Thailandia, dalla Cina al Giappone, Monsoon è un ristorante da intenditori. Consigliati per antipasto i gamberetti e insalata di avocado con verdure miste e vinaigrette di miso, seguiti dal pollo agli anacardi con peperoncino rosso, aglio e ananas. Il dessert: involtini primavera di mango con gelato al cocco.

7 Divan. Cucina persiana tradizionale in un ambiente moderno arredato con gusto sui toni del bianco e nero, interrotto da fresche sfumature turchesi e decorato con opere d'arte moderna persiana: Divan è il fiore all'occhiello di Monsoon, da cui si gode una splendida vista sulle montagne di Alborz. Lo chef consiglia quaglie al forno marinate al limone e servite con couscous, precedute da un antipasto di piroshkis di manzo croccanti - panini farciti al forno o fritti - con crespino ed erbe o di anatra in umido con le noci, melassa di melagrana e marmellata di arance.

8 Leon. Leon è un gruppo di ristoranti italiani con tre sedi in Teheran, ma fra tutti è tre quello situato presso il Sam Center offre qualcosa in più. Aperto a metà degli anni 90, e rinnovato nel 2010 vanta un ambiente perfetto e un menù aggiornato ricco di autentiche specialità tricolori. Uno dei piatti d'autore è la bistecca alla fiorentina. Sam Centre, Fereshteh Street, Fayazi Boulevard, Teheran, Iran, +98 2265 3841

9 Terrace. Offre una stuzzicante cucina californiana. Come ogni piccolo e intimo ristorante che si rispetti, magari annidato tra i vicoli di un centro storico, Terrace, a due piani con una terrazza all'aperto, è difficile da trovare. Ma una volta scoperto, vale la pena esplorare i suoi interni color crema, eleganti e moderni. Il menù è ricco di antipasti come fritti di calamari in salsa marinara con limone e capperi. 61 East Maryam Street, Elayieh, Teheran, Iran, +98 21 2201 0519



Museum dedicato all'arte iraniana, uno spazio che ospita bellissimi alberi secolari, fontane e corsi d'acqua.

5 Tamasha. Al Tamasha, anch'esso parte del gruppo Monsoon, la cucina internazionale include piatti asiatici, pizza e pasta, cibi messicani, kebab e un buon numero di panini e specialità. Si può scegliere tra il pollo teriyaki piccante e una croccante tortilla di gamberi e ananas, oppure la trota alla griglia con burro al limone, coriandolo e pure di patate. In alternativa c'è la cucina locale: kebab joujeh, pollo alla griglia, spesso marinato in un battuto di cipolla, succo di limone e zafferano, o il kababbarg, marinato in olio d'oliva, cipolle, aglio, zafferano, sale e pepe nero. L'arredamento del ristorante

Shopping

TAPPETI AL SAM CENTER, GIOIELLI AL PALLADIUM E DESIGN AL...

Per molti iraniani, lo shopping è diventato un rituale quasi ossessivo che si alimenta soprattutto nei grandi centri commerciali, mentre i bazar tradizionali restano i luoghi preferiti per fare acquisti dalla maggior parte dei giovani. Una delle ragioni di fondo della concorrenza vincete dello shopping center sul negozio tradizionale è che i prodotti tipici, come il tappeto, simbolo dell'Iran, di migliore fattura e design più raffinato, si trovano più facilmente nelle grandi strutture moderne che stanno sorgendo ovunque. Gli shopping center godono di un vantaggio anche nella gioielleria, perchè offrono prodotti dal design sempre più spesso imitato ai brand internazionali, Bulgari o Cartier, a prezzi allettanti grazie al costo della manodopera, in Iran sensibilmente più basso rispetto all'Europa. Ecco quelli più importanti a Teheran.

1 Complesso 1 Arg

Nella zona nord, offre una collezione completa dei marchi più famosi tra abbigliamento, cosmetici e profumi, elettrodomestici, elettronica, arredamento gioielli, tappeti, inserita in un ambiente divertente e moderno, completato da un parco di divertimenti, un anfiteatro, ristoranti, caffetterie e un giardino sul tetto. In occasione di eventi notturni speciali, è possibile interagire con la facciata stando in piedi su un punto particolare e muovendo solo le mani.



1



3



4

2 Complesso 2 - Sam Center

Con la mission di offrire servizi unici a una clientela di intenditori e proporre un nuovo stile nell'abitare e nel vestire, è stato

aperto 2011. La gamma di marchi famosi dell'abbigliamento, pelletteria, calzature, accessori, oro e gioielli, orologeria, argenteria, cosmetica e profumeria può soddisfare i gusti dei clienti più esigenti. La hall è considerata un luogo adatto a riunirsi, anche con persone importanti, o semplicemente a incontri tra amici. I 4 ristoranti con diversi stili di cucina e nazionalità sono tutti di qualità elevata.

3 Palladium Mall

È lo shopping center di lusso situato nel



2



5

Zaferanieh, il quartiere chic. Le due torri, Nord e Sud, occupano 150 mila mq. in cui trovano posto 200 negozi, 24 punti

di ristorazione tra caffetterie e ristoranti, un grande ipermercato, un open-space, il più grande negozio di giocattoli del Medio Oriente, una lussuosa palestra al 6° piano dalla quale si gode la vista su tutta la città.

4 Moderna Elahiyeh Complex

Nel quartiere Elahiyeh, aperto nel 2011, vanta i migliori marchi internazionali di abbigliamento, cosmetici, gioielli, orologi e accessori. L'edificio è in Nord Africa Blvd. La superficie totale dell'edificio è di circa 17 mila metri quadrati ed è stato sviluppato su 11 piani. Moderna Elahiyeh è il primo complesso commerciale del quartiere Elahiyeh, realizzato facendo particolare attenzione alla progettazione con l'obiettivo di riunire i più prestigiosi marchi del mondo. La sezione commerciale del

complesso occupa 3 mila mq. su 3 piani. Comprende 40 negozi con diverse aree progettate secondo i desideri dei rappresentanti ufficiali dei più noti marchi internazionali. Al piano nobile, il 5°, comprende una serie di boutique, gioiellerie, un bar all'aperto moderno e lussuoso e un ristorante.

5 Kourosh Complex

Sono oltre 500 i negozi di abbigliamento, borse e scarpe, gioielli, apparecchi elettronici, cosmetici, elettrodomestici, cucina e ipermercato, distribuiti sui 17 piani. Ma ci sono anche aree votate all'intrattenimento. Grazie alla grande

disponibilità di marchi, al numero di negozi e alla varietà dei prodotti e servizi, il Kourosh Complex è la scelta migliore per chi vuole semplicemente il meglio. Oltre al design degli interni e dell'esterno, il centro vanta il più grande cinema multisala del Paese, uno tra i più moderni centri di intrattenimento per la famiglia e per la cura della persona, centri culturali, una scuola materna (con club per bambini), ristoranti e molte caffetterie. Tutte strutture che hanno reso il Kourosh un luogo unico, distintivo della parte ovest di Teheran.

Qajar, di rara raffinatezza, a piatti colmi di diamanti e pietre preziose come se fossero pistacchi, agli enormi mappamondo di pietre preziose e al trono del Pavone, dove un tempo era montato il diamante Koh I Noor, oggi appartenente

alla Corona inglese. Una visita da non mancare è al Museo di Arte Moderna concepito per far coniugare le avanguardie artistiche europee e l'arte contemporanea iraniana. Era la quintessenza dell'idea del dialogo tra forme artistiche diverse. Oggi è

visitabile solo parzialmente, anche se non è stato né distrutto né smembrato, perché la collezione voluta da FarahDiba per creare la più grande raccolta di arte moderna fuori dal Nord America e dall'Europa, è stata depositata, dopo la rivoluzio-

ne, nei sotterranei. Ma il Consiglio dei Guardiani della Rivoluzione decretò che sarebbe stato immorale fare commercio di opere d'arte che appartengono al Paese, anche se considerate non consoni e quindi non esposte. ■



DA TRENT'ANNI PORTIAMO IL

WWW.AIREN



VOSTRO BRAND NEL MONDO

ENTERPRISE.IT

Le regole per fare un buon business

Sace, l'azienda di Cdp per il credito all'esportazione, ha compilato un breve manuale per gli imprenditori che guardano con interesse al mercato iraniano. Ecco le 10 cose da sapere prima di muovere

1

CONTROLLARE A QUALI PRODOTTI SI APPLICA LA SOSPENSIONE DELLE SANZIONI

A partire da gennaio non sono più sanzionati i seguenti settori dell'economia iraniana, con cui è possibile riprendere attività commerciali:

- finanziario, bancario e assicurativo
- oil & gas e petrolchimico
- shipping, cantieristica navale e trasporti
- metalli, oro e altri metalli preziosi
- software.

Restano in vigore le sanzioni per:

- armi e tecnologia balistica,
- metalli e grafite,
- beni e software destinati all'industria nucleare,
- congelamento degli asset e dei visti ed esclusione dall'operatività sul circuito Swift di alcune persone fisiche/ giuridiche.

Restano inoltre in vigore, sia negli Usa che in Ue, una serie di sanzioni non legate al programma nucleare, ad esempio quelle riguardanti le accuse di violazione dei diritti umani, di supporto al terrorismo internazionale e quelle approvate dagli Usa relative ai recenti test missilistici iraniani. Gli Usa hanno sospeso (non abrogato) le sanzioni secondarie per le non-Us persons, mentre resta valido il divieto all'operatività per i soggetti di diritto statunitense. Gli accordi Jcpoa prevedono un meccanismo di tutela che prevede la reintroduzione delle sanzioni nel caso in cui l'Iran violi gli accordi. La procedura non inciderebbe sui contratti siglati nel periodo di sospensione delle sanzioni.

2

VERIFICARE LE CONTROPARTI IRANIANE CON CUI FARE BUSINESS

È necessario accertare che le controparti iraniane non siano incluse nella lista dei soggetti che rimarranno sanzionati anche dopo il 16 gennaio 2016. Verso tali soggetti, oltre alla normativa Ue direttamente applicabile, gli Usa manterranno le sanzioni secondarie (applicabili alle non-Us persons). A questo elenco si aggiungono i soggetti inclusi in regimi sanzionatori non riguardanti il programma nucleare iraniano. Più in generale, la riapertura del Paese richiederà inevitabilmente un processo di attenta selezione delle controparti. L'esclusione dai mercati internazionali ha infatti incrementato la presenza economica dello Stato nell'economia iraniana, sia diretta che indiretta, e limitato la concorrenza interna delle imprese locali. Il ritorno delle imprese estere nel Paese dovrà quindi essere accompagnato da un'attenta analisi della competitività e del merito di credito delle controparti locali

«Da maggio sono stati chiusi 8 finanziamenti e la nona operazione è in dirittura d'arrivo; gli importi sono contenuti, ma alcuni superano i 2 milioni di euro»

Con la garanzia Sace

PARTONO I FINANZIAMENTI ALLE PMI

Tra le Export Credit Agency mondiali, le agenzie che assicurano il credito all'esportazione e in molti casi anche i relativi finanziamenti, Sace è stata la più pronta ed efficiente a riaprire i rapporti con la Banca centrale iraniana e le autorità di governo. Ma la disponibilità e gli strumenti operativi messi in campo dall'azienda controllata da Cassa Depositi e Prestiti, in sostanza un plafond di 4 miliardi di euro per assicurare finanziamenti a lungo termine su grandi opere in Iran, sono stati bloccati dalla mancanza di una garanzia sovrana del governo iraniano sui possibili default delle imprese da finanziare o sull'interruzione dei lavori. Per tutta l'estate, Sace e Banca centrale iraniana hanno discusso sui testi delle clausole relative alla garanzia sovrana. E secondo fonti italiane un accordo potrebbe essere raggiunto entro ottobre. Nel frattempo sono, invece, diventati operativi gli strumenti finanziari per favorire la ripresa delle attività con l'Iran delle Pmi nelle transazioni di breve e medio termine relative a forniture di beni di consumo o macchinari made in Italy. Si tratta di garanzie su linee di credito di trade finance per un totale di 800 milioni di cui 300 milioni stanziati dalla Banca Popolare di Sondrio. «Da maggio sono stati chiusi 8 finanziamenti e la nona operazione è in dirittura d'arrivo», ha confermato a MFI Michal Ron, responsabile sviluppo internazionale di Sace, «gli importi sono contenuti, ma alcuni superano i 2 milioni di euro». Si tratta per lo più di forniture di macchinari industriali, in particolare per l'industria agroalimentare, finanziate con la formula del credito fornitore. Tra le banche erogatrici oltre alla Popolare di Sondrio, anche Mediobanca, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Mps, Banca Popolare di Verona e quella di Vicenza e la nuova Banca Marche. Queste banche si sono già scambiate le chiavi Swift che consentono l'operatività nei pagamenti internazionali con alcune controparti iraniane tra cui Bank Pasargad, Bank Parsian e Saman Bank, tutte private, che nel novembre scorso avevano firmato con Sace accordi preliminari per sviluppare le strutture assicurativo-finanziarie adatte a supportare progetti di mutuo interesse. Sace ha riaperto i rubinetti delle garanzie sui crediti all'Iran da quando il credito di 564 milioni vantato nei confronti dell'Iran è in corso di ripianamento. Sono state pagate due delle tre rate dovute entro il prossimo ottobre.



Michal Ron è responsabile dello sviluppo internazionale di Sace

Le Free Trade Zones

e della loro capacità di generare margini per fare fronte agli impegni presi. Il prolungato regime sanzionatorio ha infatti aumentato i rischi di corruzione.

3

MONITORA LE PROCEDURE NORMATIVE E DOGANALI

È plausibile attendersi un aggiornamento della normativa doganale iraniana al nuovo contesto internazionale. È quindi necessario monitorare l'evoluzione della legislazione in materia per tenere conto di eventuali variazioni che potranno registrarsi anche nel futuro prossimo. Nell'approcciare il mercato iraniano, l'esportatore straniero dovrà comunque verificare in via preventiva se la merce che vuole esportare rientra nelle categorie proibite dall'ordinamento interno o dalle normative internazionali, partendo da una corretta classificazione doganale dei beni da esportare. In generale, la normativa iraniana proibisce l'import di alcuni beni quali bevande alcoliche, beni destinati al gioco d'azzardo nonché beni che possano contrastare con la moralità pubblica. Per le merci che rientrano tra i settori ancora sottoposti a sanzioni, resta inoltre attivo il sistema di pre-autorizzazione per l'export dei beni citati da parte degli enti preposti (per l'Italia sono competenti il Ministero degli Esteri, delle Finanze e dello Sviluppo Economico).

4

ACCERTARE LE MODALITÀ DI PAGAMENTO PERMESSE

Con la rimozione delle sanzioni, governo e controparti iraniane potranno nuovamente effettuare transazioni finanziarie internazionali, purché:

- non siano realizzate con controparti statunitensi
- non prevedano l'intermediazione di banche Usa,
- non riguardino soggetti individualmente sanzionati.

È ammesso il ritorno all'operatività sul circuito Swift per tutti quei soggetti che non restano individualmente sanzionati. È opportuno però tenere in considerazione i tempi necessari per adeguare i sistemi informatici locali agli stan-

Investire in Iran/1

TUTTI I VANTAGGI DELLA LICENZA

di Antonio De Capoa*

Dei due approcci possibili per effettuare un investimento estero in Iran, chiedere una licenza per un investimento estero o avviare il business utilizzando le opzioni previste dalla legge per i residenti stranieri, ma senza una specifica licenza, la prima è senz'altro la più vantaggiosa. Per questi motivi:

- gli investitori esteri godono degli stessi diritti, protezioni e facilitazioni riservate agli investitori locali;
- gli investimenti esteri non sono soggetti ad espropriazione o nazionalizzazione, a meno che non sia per interesse pubblico, avvenga in maniera non discriminatoria e contro il pagamento di giuste compensazioni;
- è permesso il trasferimento di capitali esteri agli investitori locali in maniera incondizionata e agli investitori esteri, previa autorizzazione dell'Organizzazione per gli investimenti;
- sono protetti il rimpatrio dei capitali principali e dei dividendi;
- possibilità di acquistare valuta estera dal sistema bancario per trasferire i capitali e dividendi all'estero, e la Banca Centrale iraniana è tenuta ad assicurare e fornire tali fondi;
- registrazione di una compagnia in Iran con il 100% delle azioni di proprietà estera;
- facilitazioni per l'ottenimento del visto, permessi di lavoro e di proprietà della terra se viene costituita

una società iraniana;

- la licenza per investimenti può essere ottenuta per progetti di investimento sull'intero territorio, incluse le tre zone industriali iraniane a libero scambio. È possibile ottenere una licenza da una qualsiasi delle autorità delle tre zone libere per l'istituzione di attività commerciali e manifatturiere nelle zone, le quali possono avere fino al 100% di azionariato straniero. Le ragioni per l'istituzione di tali attività vanno motivate alle autorità e qualora la licenza venisse ottenuta, l'investitore potrà rimpatriare i profitti;
- infine sono previste agevolazioni per quanto riguarda i visti di entrata ed uscita, i permessi di residenza e lavoro per gli investitori, manager, direttori ed esperti così come per le loro famiglie.



* avvocato, specializzato in diritto commerciale internazionale, ha fondato l'omonimo studio con sede principale a Bologna nel 1986

dard attualmente utilizzati. Le autorità iraniane non consentono al momento l'emissione di lettere di credito (Lc) confermabili. La regolamentazione è però in rapida evoluzione. Allo stato attuale è necessario procedere richiedendo un anticipo consistente all'importatore iraniano prima dell'invio della merce, a cui far seguito il saldo a mezzo Lc, verificando eventuali aggiornamenti sul meccanismo di conferma in vigore.

5

VERIFICARE CHE I CONTRATTI RISPETTINO STANDARD E CLAUSOLE SPECIFICHE A LIVELLO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

La sospensione delle sanzioni verrà progressivamente implementata; tuttavia i contratti stilati successivamente all'Implementation Day dovranno contenere clausole specifiche che facciano riferimento alla possibile evoluzione del quadro sanzionatorio (ad esempio

che le sanzioni possano essere reintrodotte, cosiddetta clausola snap-back). Altrettanto importante è che i contratti rispettino il codice civile locale, che comprende alcuni elementi di diritto islamico, la c.d. sharia. Inoltre, il Paese presenta peculiarità del sistema giuridico di cui è opportuno tenere conto nella stesura di contratti commerciali (ad esempio il parziale riconoscimento di sentenze e arbitrati esteri, assenza del concetto della forza maggiore, quale causa di risoluzione contrattuale).

6

TENERE D'OCCHIO L'EVOLUZIONE DEL PROCESSO SANZIONATORIO

L'Implementation day costituisce solo la prima tappa nella progressiva eliminazione delle sanzioni internazionali e garantisce la sospensione di gran parte delle misure restrittive adottate. Il Jcpoa prevede in successione altre due scadenze, il Transition day

(entro il 2023) e il Termination day (entro il 2025). L'Implementation day costituisce solo la prima tappa nella progressiva eliminazione delle sanzioni internazionali e garantisce la sospensione di gran parte delle misure restrittive adottate.

Il Transition day sarà raggiunto con la chiusura progressiva della verifica Aiea sull'esclusiva finalità civile del nucleare iraniano. Al raggiungimento di tale data, la Ue rimuoverà le sanzioni relative alla proliferazione militare, incluse quelle relative allo sviluppo balistico. Saranno inoltre de-sanzionati una serie di soggetti individuali.

Il Termination day è previsto due anni dopo il Transition day e costituisce l'atto finale del Jcpoa. Una risoluzione del Consiglio di sicurezza Onu eliminerà tutte le sanzioni ancora vigenti e sospenderà il monitoraggio delle Nazioni Unite sul programma nucleare iraniano. Un provvedimento equivalente sarà adottato dalla Ue.

Le Free Trade Zones

Investire in Iran/2

NELLE FTZ SI EVITANO DAZI E TASSE

di Antonio De Capoa

La scelta di insediamento in Iran dipende dall'obiettivo dell'azienda: se è la produzione locale per l'esportazione o per il mercato interno. Le sette Free Trade/Industrial Zones (Ftz) e le Special Economic Zones (Sez) sono state attivate con due target diversi. Le prime sono strumento di attrazione degli investimenti esteri per promuovere una diversificazione della base industriale e manifatturiera, le seconde hanno l'obiettivo di facilitare il transito e contribuire al miglioramento della rete di offerta e di distribuzione.

PRODUZIONE PER L'ESPORTAZIONE

L'apertura della branch/società in una delle Ftz è consigliata nel caso in cui si pensi di espandere il mercato ai paesi del Medio-Oriente e dell'Asia centrale

che hanno economie e fabbisogni in continua crescita. In questo caso l'Iran dovrebbe costituire il punto di partenza per fare deposito, e eventualmente assemblare o realizzare fasi delle lavorazioni, dei prodotti, e quindi per riesportarli verso i paesi contigui.

> I vantaggi fiscali e doganali offerti dalle Free Trade Zones sono notevoli. In primo luogo c'è la completa esenzione doganale sia nell'introduzione in Iran di macchinari e delle materie prime necessarie allo stabilimento sia nella riesportazione dei prodotti finiti dalla Ftz verso l'estero.

> Nel caso di esportazione dei prodotti all'interno del mercato iraniano è, invece, applicato un dazio che viene determinato dall'amministrazione doganale a

seconda della categoria di prodotti in questione.

> Aspetto fondamentale è quello relativo al fatto che la azienda godrebbe della completa esenzione fiscale sugli utili per un periodo di vent'anni.

> In queste zone non è prevista l'Iva, che in Iran oscilla normalmente tra il 6% e l'8%.

> Le Free Trade Zone occupano posizioni strategiche anche dal punto di vista geografico, il che, eventualmente, consentirebbe un risparmio nella logistica: sono infatti dislocate a sud, nel Golfo Persico, a nord, sul Mar Caspio ed ad ovest, al confine con l'Iraq. Ovviamente, in questo caso, la legge iraniana consentirebbe comunque di aprire un deposito/ufficio commerciale o ufficio di rappresentanza commerciale a Teheran.

> Non meno rilevante, è il fatto che l'ingresso in Ftz non necessita del visto da parte delle Autorità iraniane.

PRODUZIONE PER IL MERCATO INTERNO

Le Sez, 16 ufficialmente ma di fatto molte di più, sono principalmente destinate agli operatori iraniani.

A differenza delle Free Trade Zones, le Sez hanno una specializzazione settoriale, con dei vantaggi doganali differenziati. Si possono importare macchinari e materie dall'estero in esenzione doganale, anche se talvolta le amministrazioni locali prevedono comunque tributi su particolari merci introdotte. In generale le esportazioni in Iran di tutti i prodotti provenienti dalle Sez sono soggette alle norme iraniane dell'import-export.

> Tuttavia sono previste alcune interessanti facilitazioni: il valore delle materie prime importate dall'Iran che sono state incorporate nei beni prodotti nelle Sez, così come il valore aggiunto realizzato nella/e Sez, possono essere dedotti dal valore imponibile del bene esportato in Iran (in altri termini vengono considerati come produzione locale) con relativa riduzione delle tasse di importazione. Il calcolo del valore aggiunto delle merci, deducibile dall'imponibile va calcolato in conformità a quanto prevede la normativa Sez.

> Per quanto riguarda i vantaggi fiscali, ogni Sez prevede forme diversificate di sgravi, che comunque non arriveranno a eguagliare quelli previsti per la Ftz.

> Aspetto non secondario, è quello relativo all'ingresso degli stranieri in Sez che, a differenza delle Ftz, è regolato dalle leggi ordinarie: sarà quindi necessario richiedere il visto d'ingresso presso il consolato iraniano in Italia.



7

SFRUTTARE GLI INCENTIVI PER INTERNAZIONALIZZARE L'ATTIVITÀ

Nel Paese è in vigore un'ampia gamma di incentivi per gli investitori esteri: 16 zone economiche speciali (Sez), 7 Free trade zones (Ftz, vedere box alla pagina successiva). Nei prossimi mesi il governo intende adottare nuove misure

per attrarre le aziende estere interessate a investire nel Paese e rafforzare la normativa sulla protezione degli investimenti esteri (Foreign Investment Protection and Promotion Act, Fippa).

8

PROTEGGERE GLI INVESTIMENTI

Il Paese presenta ancora lacune nella tutela degli investimenti esteri e un

contesto normativo opaco e farraginoso, nonché in mutamento alla luce del nuovo contesto internazionale. L'Iran ha firmato accordi per la protezione e promozione degli investimenti con numerosi paesi, tra cui l'Italia, e sta ratificando le principali convenzioni legate alla risoluzione degli arbitrati e al recupero dei crediti pregressi. Tuttavia, la tutela degli investimenti esteri presenta ancora mancanze (ad esempio il Paese non ha aderito al Centro Internazionale per il

Regolamento delle Controversie relative a investimenti), l'operatività presenta ancora limiti legati alla complessa burocrazia (che può rallentare l'avvio delle attività produttive) e la diffusa corruzione può ostacolare l'attività delle aziende. Un business climate così complesso richiede quindi maggiore attenzione da parte delle aziende nella gestione dei propri investimenti. Proteggere i propri investimenti tramite strumenti assicurativi può rivelarsi determinante per garantire la sostenibilità degli stessi in un Paese con buone prospettive di crescita.

9

PROMUOVERE IL PROPRIO BUSINESS IN IRAN

Le occasioni di promozione del proprio business sul territorio italiano e iraniano sono numerose. Sono previste missioni istituzionali a Teheran per promuovere i prodotti Made in Italy in specifici settori. Anche diversi enti locali italiani (Regioni, Camere di Commercio) e Associazioni di Categoria prevedono l'organizzazione di eventi per presentare in Iran i prodotti italiani in occasione di fiere e road show.

10

CONOSCERE BENE IL CONTESTO OPERATIVO

La rimozione delle sanzioni determinerà una serie di cambiamenti normativi con un impatto notevole sulla gestione delle transazioni commerciali e finanziarie con l'Iran. In particolare le aziende estere potranno essere chiamate a interagire con un sistema normativo in mutamento in materia di interscambi commerciali (accordi commerciali, fornitura e sub fornitura, normativa doganale etc.) e di investimenti esteri (joint venture, accreditamento presso le istituzioni iraniane, modifiche ai regolamenti settoriali, etc). Conoscere e monitorare il contesto operativo all'interno del quale muoversi, usufruendo della consulenza di soggetti esperti del Paese, può essere essenziale per gestire in modo corretto le transazioni con nuovi partner.

Geopolitica - da pag. 19

Assad. Putin negli ultimi mesi si è impegnato in Siria in una dimostrazione di forza militare e capacità tecnologica contro la Nato. Ha speso una follia, mandando i bombardieri dal Baltico e sparando missili cruise dal Volga. Non solo ha salvato Assad ma l'ha irrobustito. Ritengo tuttavia che Putin possa essere ancora favorevole a lasciar cadere Assad per sostenere una transizione se questo dovesse garantire i suoi interessi nella regione.

D. Qual è la posizione degli iraniani?

R. Gli iraniani sono più spaventati e si sono stretti intorno ad Assad. Anche perché i sauditi non vogliono il compromesso, hanno perso la partita siriana, hanno perso il loro uomini sul campo che si sono affiliati ai terroristi o sono stati massacrati. L'Arabia Saudita dovrebbe chiaramente puntare a un compromesso, ma non è abbastanza lungimirante per capirlo. Gli iraniani, dal canto loro, preferiscono stare con il vecchio perché non si fidano del nuovo, ovvero di una transizione non gestita da Assad. A favore di questa posizione giocano un ruolo decisivo i pasdaran, convinti di poter ottenere tutto, compreso Assad al potere, a scapito di un compromesso che li vedrebbe in una posizione più incerta. Intanto, chi paga il prezzo è la popolazione civile.

Conciatori - da pag. 20

repertorio un po' scontato e generico di ogni ambasciatore italiano all'estero. Alla fine però mi sono persuaso che, qui in Iran, vale la pena di arrischiare il luogo comune. Descrive un pezzo di realtà fattuale, che è per noi un concreto fattore di vantaggio.

D. Da che cosa dipende?

R. Alla base c'è anche una percezione di natura geopolitica: gli iraniani ci considerano un attore interno alla più ampia regione mediterranea e medio-orientale; percepiscono il nostro paese interesse a una sua generale stabilizzazione; pertanto non ci sospettano di agende nascoste di controllo territoriale o politico-economico. Inoltre, vi è una tradizione di cooperazione anche sul livello economico strategico, che continua ad essere citata come esemplare: le storiche intese con l'Eni di Enrico Mattei - per fare un solo esempio - sono paradigmatiche. Ma ancor più importante mi pare un dato culturale e antropologico.

D. Può spiegare meglio?

R. Per secoli, se non millenni, la Penisola italiana e l'Altipiano iranico hanno funzionato come due hub capaci di mettere in comunicazione ampie porzioni del pianeta. Da commercianti, banchieri o intermediari, Italiani e Iraniani hanno messo a punto alfabeti linguistici e culturali capaci di tessere il dialogo lungo la Via della Seta, di

cui l'Iran è stato snodo centrale e l'Italia approdo. Questa comprensione interculturale funziona ancora ai nostri giorni.

D. In che modo?

R. Nella condivisione con partner iraniani concetti gestionali, progetti e strategie. Saper leggere le esigenze del proprio cliente in tutta la fase successiva alla vendita, oppure sapere come suggerire al partner produttivo una strategia di rilancio del suo prodotto sul mercato interno e poi su quelli limitrofi, configurano vantaggi competitivi immateriali non di poco conto. Sono testimonianze concrete di imprenditori iraniani nel loro rapporto con i partner italiani.

D. Quali sono i fattori/settori chiave del made in Italy che rappresentano un elemento realmente distintivo?

R. Nei settori strategici, gli iraniani chiedono di cooperare con l'Italia sull'oil and gas; sulla siderurgia; sulla generazione energetica tanto da fonti fossili quanto da rinnovabili. Hanno interesse alle nostre competenze in materia di costruzione e gestione delle infrastrutture. Quanto al vero e proprio made in Italy, sono qui richiestissimi i nostri macchinari produttivi di precisione. Sono apprezzati i prodotti del lusso. Arredamento, contract e in generale tutte le forniture e soprattutto le rifiniture per l'edilizia possono trovare spazio in un Paese in cui il settore delle costruzioni è in rapida espansione. L'ampio parco macchine-auto-bus andrà presto rinnovato.

Arabnia - da pag. 22

veloci, il che è un rischio per chi investe a lungo termine.

D. Che cosa consiglierebbe quindi a un imprenditore?

R. Può dare delle ottime soddisfazioni fare accordi con aziende locali, in cui chi viene dall'estero fornisce tecnologia mentre il grosso dell'investimento lo fa l'imprenditore locale.

D. Lei però è abituato a rischiare. Nel 2009, nella fase peggiore della crisi economica italiana, è stato uno dei pochi a investire. Perché è cauto sull'Iran?

R. Il rischio per me nel 2009 era abbastanza calcolato. Sapevamo che quell'investimento era la cosa giusta da fare, nonostante il buio totale, sulla base di indagini di mercato che confortavano questa sensazione. In Iran tuttavia le cose non stanno ancora così. Se io costruisco lì una fabbrica, magari in partnership con operatori locali anche molto in gamba, molto determinati, questi ultimi un domani possono non essere più nella stessa posizione, per diversi ordini di motivi.

D. Anche se si tratta di partner privati?

R. Il rischio principale è quello di ritrovarsi

delle norme che riducono il valore dell'investimento o che lo immobilizzano. Per ora l'Iran è un Paese dove conviene esportare servizi o anche prodotti finiti.

D. Per esempio il lusso.

R. Ma non soltanto quello. Anche l'export di macchinari o componenti presenta profili di rischio molto bassi, perché è il partner locale a investire, e chi vende tecnologia rischia molto poco peraltro guadagnandoci. L'importante è disporre di garanzie sui pagamenti.

Airoidi - da pag. 23
D. E dal punto di vista del prodotto?

R. I giovani iraniani aspirano a vestirsi in modo moderno. Noi offriamo un tipo di abbigliamento che ben si sposa con quelli che sono i gusti e le tradizioni del luogo, è in sintonia con i gusti iraniani e si presta a una interpretazione ampia. Sappiamo adattarci al gusto locale.

D. Quali sono i principali ostacoli, oggi, per un gruppo come Benetton?

R. Prima di tutto i dazi, che soffocano la crescita del mercato e penalizzano in primo luogo il consumatore iraniano. Poi la mancanza di protezione della proprietà intellettuale permette purtroppo una grande presenza di falsi. Un terzo ostacolo è il sistema finanziario, che non è per nulla fluido.

Tehrani - da pag. 24

infruttuoso di procurarmele in Cina, ma ancora una volta trovai in Italia le condizioni, soprattutto la qualità, migliori per sviluppare il business ed esportarlo nel resto del mondo. E così ho aperto una sede dell'azienda a Carrara.

D. Quali sono i vostri mercati principali?

R. Il primo è gli Stati Uniti, particolarmente in grandi città come Los Angeles, Chicago e Dallas. Successivamente ho sviluppato l'attività anche in Germania e nel Regno Unito. La Russia è un mercato promettente ma guardo con interesse anche a Messico e Canada, dove ho stabilito la sede per le migliori condizioni offerte sul piano assicurativo.

D. Quale sarà la prossima sfida?

R. Riportare tutto in Iran, estrazione e lavorazione. Il potenziale di crescita è enorme. La Turchia fa in casa praticamente tutto, dall'estrazione alla lavorazione, ed esporta per 1 miliardo di dollari. Il Brasile, dove sono stati fatti investimenti enormi, esporta per 2 miliardi di dollari. L'Ira non più di 70-80 milioni.

D. I materiali di lusso che futuro
possono avere in Iran?

R. Attualmente si pensa a questo mercato come la Terra Promessa per i produttori di beni di lusso, auto, cibo, moda o design, pensando ai giovani, il 70% della popolazione ha meno di 30 anni, affamati di prodotti e stile occidentale. Ma è una visione di breve termine, anche perché su circa 79 milioni di abitanti sono solo 3 milioni quelli che hanno una capacità di spesa adeguata a questi prodotti.

D. Qual è la prospettiva corretta?

R. Lo scenario è ben più ampio, ci sono tutte le condizioni per sviluppare industrie molto competitive non solo rivolte al mercato interno, ma soprattutto per l'esportazione. Il costo del lavoro è basso, c'è abbondanza di acqua e di energia, grazie anche al nucleare, e i costi mediamente sono il 20% rispetto a quelli medi dell'Italia. Il rial negli ultimi mesi si è stabilizzato rispetto alle principali divise mondiali, il che preserva il valore degli investimenti e riduce le spinte inflazionistiche.

D. Un ragionamento che vale anche per altri settori?

R. Sicuramente per il tessile e l'alimentare. L'obiettivo deve essere di utilizzare tecnologia importata e risorse locali a basso costo per produrre manufatti di alta qualità, magari su licenza. Le imprese interessate possono stabilire delle partnership con operatori locali, apportando tecnologia, mentre il partner locale apporterebbe altri fattori di produzione. Nel marmo la tecnologia italiana potrebbe letteralmente esplodere. Tra l'altro i settori diversi dall'industria pesante, o dai grandi progetti infrastrutturali, ancora oggetto di pesanti interferenze delle autorità politiche, sono quelli più adatti alle iniziative private.

D. Sta pensando a quanto è successo in Cina vent'anni fa?

R. Ma l'Iran non è la Cina, è un Paese che condivide valori tipici del modo di vivere italiano, il rispetto per la famiglia, la passione per il buon vivere. Inoltre l'Italia è percepita molto bene nell'immaginario collettivo degli iraniani.

D. Cosa manca quindi agli imprenditori italiani per cogliere queste opportunità?

R. Una maggiore fiducia nell'Iran e negli iraniani. Non devono fare altro che visitare il Paese per rendersi conto che la realtà locale offre un ambiente molto favorevole agli affari, e poi decidere.

Sutti - da pag. 26

del mercato. In secondo luogo per la modernizzazione e il progresso della pratica legale locale, il grande numero di avvocati iraniani trarrebbe certamente beneficio dal coinvolgimento in operazioni cross-border. Oggi, a causa di 12 anni di sanzioni, gli avvocati locali sono più abituati agli arbitrati

internazionali che agli investimenti transnazionali.

D. Quindi, la vostra strategia qual è?

R. Dentons è il primo grande studio internazionale a muoversi sull'Iran in modo concreto e per avere una presenza reale sul territorio ha appena formalizzato un accordo con lo studio locale Arman Pirouzan Parvine Legal Institute (App) il quale, di fatto, riunisce un gruppo di avvocati iraniani con esperienza internazionale e base a Teheran che lavorano con Dentons già da diversi anni.

Miraglia - da pag. 27

D. In quali settori manifatturieri e dei servizi si concentreranno le migliori opportunità?

R. L'Oil&Gas ed il petrolchimico sono una priorità nazionale e richiedono investimenti per svariate centinaia di miliardi di dollari. Il settore dell'automotive intende arrivare a 3 milioni di veicoli prodotti nei prossimi 10 anni dai 1,3 milioni di oggi e va da sé immaginare le ripercussioni sui settori direttamente collegati. Lo sviluppo industriale richiederà un massiccio sviluppo infrastrutturale; il Paese ha poi un fabbisogno di 2,1 milioni di unità abitative, acuito da uno dei più alti dei tassi di natalità mondiale; l'industria alimentare e agroalimentare coprono solo il 70% della domanda; tutti i settori ad elevato consumo energetico hanno ampi margini di sviluppo e non ultimo il settore minerario.

D. Quindi più manifattura che servizi?

R. No, anche i servizi sono una priorità. Nell'alberghiero mancano attualmente oltre 400 strutture. I molti centri commerciali, ultimati o in costruzione, evidenziano che oltre l'80% dei marchi mondiali non sono presenti sugli scaffali iraniani. L'IT e l'ICT sono state profondamente rallentate dalle sanzioni; il settore finanziario ha grandi margini di miglioramento.

D. E quali sono le principali criticità legate al fare business in Iran?

R. Per chi esporta, il protezionismo doganale rappresenta un fattore centrale per comprendere il potenziale della propria offerta. I dazi vengono fissati in funzione dell'offerta locale e sono più alti nel caso di prodotti finiti. Possono essere pochi punti percentuali fino a valori vicini al 200% sull'importo fatturato. Per i macchinari per l'industria e forniture contract l'aspetto finanziario rappresenta un nodo cruciale.

D. Perché?

R. Le lettere di credito sono teoricamente funzionanti ma la loro emissione, il tasso di cambio, conferma, differimento e sconto, fino alle coperture assicurative sono spesso soggetti a ritardi e difficoltà. Il ri-

pristino dei canali bancari e gli strumenti finanziari hanno bisogno di tempo per consolidarsi nella quotidianità del business.

D. E per quanto riguarda il mercato del lavoro?

R. La peculiarità è un mercato del lavoro altamente scolarizzato ma non sempre allineato alle esigenze occidentali ed estremamente mobile. La burocrazia e la gestione degli aspetti meramente operativi richiedono inoltre un'approfondita conoscenza delle regole locali, difficili da comprendere da un attore esterno.

D. Qual è il consiglio principale che si sente di dare a un imprenditore che voglia investire sul paese?

R. Comprendere bene questo mercato e di definire al meglio come approcciarlo, facendo attenzione alla scelta degli interlocutori locali. L'Iran offre delle indubbie opportunità ma non significa che queste siano così semplici da cogliere perché la Persia ha una lunga tradizione di commercio, un'elevata preparazione tecnica e consapevolezza di ciò che vuole. Inoltre sta vivendo un'atipica condizione di elevata competizione tra aziende che, non ancora presenti sul mercato, si stanno contendendo le opportunità migliori ed i partner più validi.

D. Le banche locali stanno prendendo in considerazione la possibilità di finanziare chi investe dall'estero sul paese?

R. Sì, in teoria, ma in pratica non è così semplice. Dai vertici politici fino ai singoli imprenditori il mantra comune è attirare investimenti esteri piuttosto che finanziare attività straniere. Ma ogni caso è a sé e potrebbe stimolare l'interesse di un istituto di credito, in particolare quelli privati. Un altro ostacolo può essere la valuta. I prestiti in rial hanno interessi elevati, in media del 18%; quelli in euro hanno massimali limitati, tempi di rientro molto rapidi, e processi di approvazione complessi.

Shipping & Logistica - da pag. 57

come gateway per raggiungere altri Paesi europei e attirare nuovamente anche i grossi gruppi industriali della regione che troverebbero finalmente in Trieste il loro sbocco naturale sul mare», ha spiegato a *MFI* Alessandro De Pol, presidente dell'Associazione Agenti Marittimi del Friuli-Venezia Giulia, pensando alle esigenze di grandi player globali come Danieli, Rizzani De Eccher e Cimolai, insediati nella regione. Lo scalo giuliano fa leva sulla rete di collegamenti marittimi in essere da e per la Turchia, in particolare con il porto di Mersin che rappresenta lo scalo turco più a Est nel Mediterraneo. Mersin rappresenta la porta di ingresso al gigantesco mercato dall'Asia Minore, in

questo senso Trieste è privilegiata, avendo ormai da molti anni consolidato alcune linee marittime verso quello snodo. «Trieste è la porta d'Europa non solo per i prodotti petroliferi, per i quali ha una fortissima specializzazione, ma anche per le merci varie, sia containerizzate che alla rinfusa», ha concluso Stefano Visentin, vertice degli spedizionieri triestini.

E mentre Genova, Venezia e Trieste si contendono i nuovi traffici con l'Iran, l'altra buona notizia è che a Bandar Abbas la Contship Italia, ma a capitale tedesco (Eurokai ed Eurogate), sta preparando il progetto per un nuovo terminal container e un moderno scalo marittimo di rilevanza internazionale nel porto di Bandar Abbas. La commessa affidata da Sina Port & Marine Company (Spmco), parte del Gruppo Sina, ovvero una dei più grandi attori economici iraniani, segna un'alleanza importante sull'asse Italia-Iran perché prevede lo scambio di esperienza e know-how su aspetti tecnici, commerciali e operativi attraverso la condivisione delle migliori pratiche e standard internazionali oltre al supporto nella definizione di business plan per i terminal container e la cooperazione per lo sviluppo logistico e portuale dell'Iran con un focus specifico ai porti di Bandar Abbas, Bushehr e i relativi terminal terrestri di riferimento.

Fashion - da pag. 66

Nelle ultime stagioni, si è notato un crescente apprezzamento per gli accessori e le borse, specialmente quelli puliti e dai colori neutri. Così Carpisa, il marchio di borse, accessori e valigeria del gruppo Kuvera che fa capo alla Pianoforte Holding, società che controlla anche il brand di intimo Yamamay, ha registrato un +35% di vendite rispetto al budget nei suoi quattro punti vendita a Teheran gestiti attraverso Idea Mode Paya Co. E Francesco Pinto, ceo della divisione internazionale di Pianoforte Holding, ha deciso di spingere sull'acceleratore con l'apertura di un quinto negozio al Palladium Shopping Center entro dicembre, a cui dovrebbero seguire altri due negozi nel 2017 e ben quattro nel 2018. «L'Iran oggi è considerato il mercato con le maggiori opportunità di crescita in Medio Oriente», ha commentato Pinto, «i consumatori iraniani hanno un'elevata propensione al consumo e, nelle fasce più giovani, il livello di conoscenza dei prodotti e dei marchi europei, in particolar modo italiani, è molto elevato». Yamamay, presente nella capitale con sei negozi, presenza di per sé indice di successo considerando i diversi codici di abbigliamento imposti alle donne, ha un business plan che prevede due aperture per quest'anno e altre dieci entro il 2020. Tra le aperture più recenti quella di

Furla all'interno del Palladium Mall con Caspian Mode e di Piquadro entrato nel luglio del 2015 con Parto Roshan Mehr. «Il distributore sta pianificando l'apertura di un secondo store ma non siamo in grado di stimare i tempi», ha anticipato Marco Palmieri, presidente del marchio di pelletteria.

Nelle camicie spadroneggia Camicissima, il brand del gruppo Fenicia che, dopo aver aperto a marzo il primo store nel Mall Tiraje 2, ha in programma un piano di 20 opening nei prossimi cinque anni. «I prodotti più venduti sono le camicie della linea permanet e le trendy che accolgono i gusti di un pubblico più giovane», ha rivelato Elena Gandolfo, marketing department di Fenicia.

Molto più tranquillo il business del childrenswear. Original Marines, il cui core business è storicamente il bambino, ha inaugurato il primo punto vendita nel centro commerciale Almas mall con il distributore Idea mode lo scorso ottobre. «La collezione che funziona meglio è quella che va dai 2 ai 6 anni», ha spiegato Antonio Di Vincenzo, vice presidente della società che gestisce il brand, «e abbiamo altre due aperture previste: la prima entro la fine del 2016 e la seconda nel corso del 2017».

E il lusso? Dietro Roberto Cavalli e Versace che hanno aperto con successo altrettanti negozi in Alef Nord Street, a Zaferaniyeh, uno dei quartieri più eleganti e ricchi della capitale iraniana, nella parte nord della città, è atteso il debutto, entro l'anno del monarca di Ermenegildo Zegna. Il successo di Moreschi, calzature di lusso per uomo, smentisce chi non vede spazi sufficienti per l'alto di gamma. L'azienda, diretta da Mario Stefano e Francesco, a Teheran, dove è un marchio storico, perché ha incominciato a vendere le sue scarpe fin dagli anni dello Scià, ha aperto il suo monarca nell'ottobre 2014 al Modern Elahiyeh Mall, nel 2015 ha venduto il 35% in più e il 70% in più nei primi cinque mesi di quest'anno. Entro la fine del 2016 è prevista una seconda apertura a Teheran e nel giro di due anni una terza in una seconda città. «I clienti sono imprenditori locali, sensibili alla qualità, all'artigianalità e stile del prodotto», ha detto a *MFI* Francesco Moreschi, ceo dell'azienda di famiglia. «La zona chiave da tenere d'occhio è Fereshteh Street, sempre a nord della capitale, è quella dedicata all'upper class che dovrebbe diventare il nuovo quartier generale della moda», ha concluso Saramin, che ha lavorato due anni per portare in Iran Cavalli e Versace, «ma le cose stanno cambiando rapidamente. Prima eravamo noi a bussare alla porta dei grandi brand di fascia alta. Ora sono loro a interessarsi a noi per essere distribuiti».

An international
player in the
construction
sector.

www.itinera-spa.it

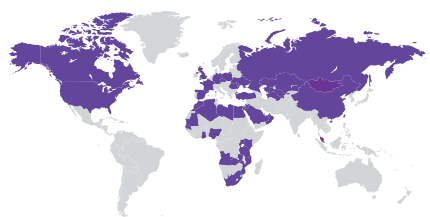


Dentons. Now the world's largest global elite law firm.*

Dentons assiste i propri clienti in 58 Paesi, con oltre 7.300 avvocati dislocati in più di 140 uffici.

L'Iran non fa eccezione.

Dentons ha appena stabilito una presenza diretta nel Paese. Con un nutrito gruppo di professionisti iraniani di base a Teheran ed il supporto dell'Iran Team che riunisce avvocati di diversi uffici europei, assistiamo i clienti che intendono operare nel Paese offrendo una consulenza legale ad ampio spettro unita ad una profonda conoscenza della cultura, dell'assetto istituzionale e delle opportunità di business.



Paesi
58



Sedi
143

Avvocati
7300+



Professionisti
9500+



Persone al servizio del cliente
13,500+



Le lingue parlate dai nostri professionisti,
Persiano compreso

Nella directory
Lexpert
110+



Nella directory
Chambers
485+

