



Iran, una nuova occasione per le eccellenze italiane

L'analisi degli avvocati Iacopo Destri e Guido Ferradini: «Si tratta di un mercato che sta vivendo una crescita esponenziale. Ma per investire serve prudenza»

NINO SUNSERI

La corsa all'oro iraniano presenta ancora molte criticità. Ed è proprio su queste che bisogna concentrarsi per evitare brutte sorprese mentre l'interesse sul Paese cresce in seguito alla rimozione delle sanzioni divenuta ufficiale il 16 gennaio. La Repubblica islamica dell'Iran viene considerata la seconda più grande economia dell'area dopo l'Arabia Saudita, con un Pil stimato in circa 415 miliardi di dollari e previsioni di crescita molto interessanti: almeno il 10% l'anno per i prossimi dieci anni. A questo si aggiunge un elevato livello di istruzione visto che l'80% dei giovani è scolarizzato e il 59% è laureato. Spiega l'avvocato **Iacopo Destri**, dello studio legale C-Lex di Milano: «È evidente come l'Iran sia un mercato destinato a una crescita esponenziale: per

questo molti imprenditori lo stanno seguendo con grande attenzione e aspettative. Per molti di loro pare veramente che sia il caso di dire ora o mai più. Tuttavia serve molta prudenza come sempre quando si decide di investire in Paesi con una storia tanto diver-

sa dalla nostra». Destri e il suo collega **Guido Ferradini** conoscono bene la situazione in Iran. C-Lex Studio Legale, infatti, può vantare un primato importante: è stato uno delle prime firme forensi a livello internazionale ad aver aperto una sede a Teheran. Lo



Iacopo Destri illustra tutte le cautele che occorre seguire per entrare in un mercato come quello iraniano



L'Iran è un Paese in crescita e l'accordo sul nucleare, abolendo il blocco, riapre le porte agli interlocutori oltreconfine. Sono i frutti del lavoro del governo moderato guidato dal presidente Hassan Rouhani. Per il futuro si lavora per aumentare le libertà politiche e sociali e migliorare i rapporti con l'Occidente

ha fatto perché l'Iran è considerato un Paese molto «interessante» dal punto di vista imprenditoriale, grazie anche all'importante lavoro di intermediazione diplomatica svolto dall'ambasciata italiana e dall'Ice. Proprio da questo impulso è partita la corsa delle nostre imprese verso la nuova frontiera iraniana. Spiega Ferradini: «Un arrivo tempestivo delle apprezzatissime imprese ed eccellen-

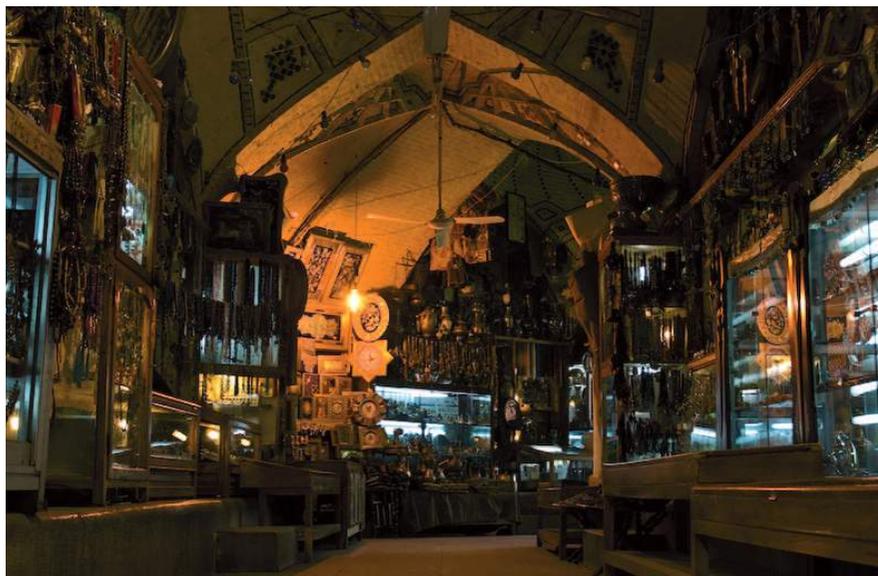
ze italiane su un mercato che presenta molti settori ancora da costruire e sviluppare, potrebbe garantire un importante vantaggio competitivo sui concorrenti delle altre economie occidentali». Tuttavia, allo stato attuale molti sono i proclami relativi alla chiusura di accordi commerciali che di fatto si sostanziano in semplici intese di carattere preliminare, spesso non vincolanti. Ma se le grandi imprese dispongono di strutture e di muscoli per competere in un mercato così nuovo, per le Pmi l'assistenza di esperti e consulenti diventa indispensabile per non avere brutte sorprese. L'Iran, infatti, è in questo momento lacerato da uno scontro ancora acceso fra progressisti e conservatori. Durante le sanzioni che hanno tenuto lontane molte aziende straniere, i Guardiani della rivoluzione hanno ottenuto

grande spazio, costruendo una rete di società che ha assunto il controllo dell'attività economica del Paese, dal settore dell'energia alle telecomunicazioni. L'accordo sul nucleare, abolendo il blocco, riapre le porte agli interlocutori oltreconfine. Quindi il governo moderato del presidente **Hassan Rouhani** sta cercando di mettere da parte i Pasdaran per fare strada a quello che spera si tradurrà letteralmente in un fiume di denaro occidentale. La lotta dietro le quinte riflette un dibattito più ampio sul futuro dell'Iran. I moderati che appoggiano il presidente Rouhani sono alla ricerca di un certo grado di liberalizzazione politica e sociale, oltre che un miglioramento delle relazioni con l'Europa e gli Stati Uniti. D'altra parte, i Pasdaran continuano a guardare con diffidenza l'Occidente. Per risollevarne l'economia iraniana Rouhani fa affidamento sui benefici del rilassamento delle sanzioni, oltre che su un incremento delle vendite internazionali di petrolio e degli investimenti esteri. «Vogliamo sviluppare il settore privato», ha dichiarato il capo di gabinetto, **Mohammad Nahavandian**. Nell'anno fiscale terminato a marzo la crescita economica dell'Iran è risultata prossima allo zero (dati Fmi). E il piano quin-

Guido Ferradini ha evidenziato l'importanza di un arrivo tempestivo delle apprezzate imprese italiane in Iran, un mercato che presenta molti settori ancora da sviluppare



Fondamentale è il lavoro di intermediazione svolto dall'Ambasciata italiana e dall'Ice



quennale del governo punta a un incremento annuo fra l'8 e il 10%.

LE CRITICITÀ

Per **Garbis Iradian**, economista dell'Institute of International Finance, qualsiasi interferenza dei Guardiani della rivoluzione con i progetti del governo potrebbe ritardare questi target. Di conseguenza ha recentemente tagliato la proiezione di crescita per quest'anno dal 5,5% al 4%, in parte a causa del tentativo delle forze conservatrici di soffiare gli investimenti esteri. «La loro posizione è un ostacolo per una grande ripresa della crescita economica», ha spiegato. Come affrontare queste criticità che appaiono destinate ad avere riflessi lunghi nel tempo? «Sono diffidenze che debbono essere correttamente metabolizzate - spiega Destri -. Da un lato le imprese iraniane e le istituzioni si attendono forti investimenti stranieri; dall'altro, i nostri imprenditori - in un periodo di economia asfittica - invece sono molto più interessati a trovare un mercato di sbocco nel quale esportare i propri prodotti, lasciando, però, che siano gli iraniani

a investire in nuove attività». Insomma fino a quando la situazione non sarà totalmente stabilizzata è prudente operare con semplici strutture commerciali, leggere e facili da smantellare. E ciò anche per diffidenza verso un mercato di cui non si conosce il sistema legale, bancario e l'affidabilità nei pagamenti (al riguardo si segnala tuttavia che gli iraniani sono tradizionalmente considerati dei buoni pagatori). Come entrare nel mercato iraniano? «La comunicazione in questo periodo ha puntato molto sulle sue potenzialità - afferma Destri - senza però indicare quali siano le opportune cautele per entrare nel mercato di un Paese che presenta molte differenze rispetto alla cultura occidentale, anche negli affari». Infatti, il sistema legale iraniano è certamente diverso da quello italiano ed europeo, pur presentando taluni punti di contatto con la cultura giuridica del nostro continente. L'impianto giuridico iraniano è ispirato al modello romano-germanico nonché al codice civile e commerciale napoleonico, per quanto successivamente integrato con i precetti della Sharia, soprattutto riguardo al diritto penale e al diritto di

A detta di alcuni illustri economisti un eventuale intervento dei Guardiani della rivoluzione potrebbe rallentare il processo di crescita



famiglia. Tra le normative di maggior interesse per gli investitori e imprenditori stranieri vale la pena menzionare la legge sulla promozione e la protezione di investimenti stranieri (e in particolare l'accordo bilaterale tra Iran e Italia del 1999), la legge a protezione del software dell'anno 2000 e la più recente legge per la registrazione di invenzioni, disegni industriali e marchi del 2007. Peraltro, non si dimentichi che l'Iran ha aderito alla convenzione di New York del 1968 per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere. È quindi opportuno avvicinarsi a tale mercato affidandosi a soggetti che possano accompagnare l'impresa in modo professionale, limitando così il rischio di avviare rapporti commerciali dai risultati non prevedibili. «Il mondo della professione e degli studi legali in Iran», dichiara **Behzad Saeedi Bonab**, docente di International Business e di Economic Law presso l'Università di Teheran, «risulta ancora informato a un approccio di tipo familiare con studi individuali o di dimensioni estremamente ridotte». «Ecco perché», prosegue, «ho ritenuto molto interessante la proposta degli avvocati Iacopo Destri e Guido Ferradini di entrare a far parte di C-Lex Studio Legale per fornire a imprese italo-iraniane un servizio di valore aggiunto che potesse accompagnarle con maggiore consapevolezza, avendo la possibilità di beneficiare di uno studio italiano con vocazione internazionale ma con una conoscenza diretta del mercato iraniano». **I**