

## IRAN – QUALI PROSPETTIVE DOPO LA VISITA EUROPEA DI ROHANI?

Andrea Goldstein, Nomisma  
[andrea.goldstein@nomisma.it](mailto:andrea.goldstein@nomisma.it)

In un anno che è iniziato sotto il segno della paura e dell'incertezza – crisi delle Borse, rallentamento delle due principali economie mondiali, crescita sempre atonica nell'Eurozona, recessione in Brasile e Russia, vulnerabilità degli emergenti – il ritorno dell'Iran sulla scena economica internazionale appare come una delle poche buone notizie.

Per l'Italia, esclusa dal gruppo europeo creato nel 2004 per mantenere il contatto con l'Iran e divenuto nel 2006 il formato P5+1 che ha concluso l'accordo di Losanna di luglio 2015, la scelta del presidente iraniano di Roma come prima capitale occidentale è un successo diplomatico importante. Certo, Città Eterna vuole dire anche Vaticano – Paolo VI del resto si era recato a Teheran nel 1970 – e per l'*hodjatoleslam* (un rango intermedio della gerarchia scita) Rohani l'incontro con Francesco è stato probabilmente più importante che quello con Renzi. Ma resta il riconoscimento del ruolo tradizionale del nostro paese in Iran, soprattutto nel campo energetico e infrastrutturale.

Nel corso della visita, promesse di contratti importanti, per quanto appunto promesse, sono state firmate. Per 17 miliardi di dollari, nell'energia (Saipem), impiantistica (Danieli) e infrastrutture (Gavio, Condotte, Ferrovie), oltre a intese settoriali per sanità, alimentare e piccole e medie imprese. Oltre all'aumento delle frequenze Alitalia, i protocolli di assistenza tecnica e l'appuntamento che i due capi di governo si sono dati nella capitale iraniana. A tutto questo va aggiunta l'intenzione di chiudere nei prossimi giorni un importante contratto col gruppo ATR, detenuto in parti uguali da Airbus e Finmeccanica. Il numero 1 mondiale degli aerei regionali a turboelica dovrebbe vendere 40 apparecchi (20 ordini e 20 opzioni) all'Iran, per un importo da precisare.

Dopo Roma è venuta Parigi, il che consente di mettere gli accordi del Campidoglio in prospettiva. Come è quasi sempre il caso con la Francia, la parte del leone la fa Airbus (che ha il quartiere generale a Tolosa, ma in cui lo Stato francese, via Sogepa, detiene meno dell'11% del capitale) che nei prossimi quattro anni consegnerà 118 velivoli per 10/11 miliardi di dollari (9/10 miliardi di euro). Uno dei più grandi ordini nella storia, che comprende 12 A380 e 16 A350, segno dell'ambizione di creare a Teheran (con il contributo di Bouygues, Vinci e ADP) un quinto *hub* globale nella regione, in grado di rivaleggiare con Dubai, Abu Dhabi, Istanbul e Doha. PSA è un altro protagonista importante. La marca di Sochaux, che aveva abbandonato l'Iran nel 2012 quando negoziava una possibile fusione con l'americana GM, continua a essere più venduta in un mercato che interessa tutti i produttori europei, compresa FCA. PSA creerà una *joint venture* paritetica con Iran Khodro per cominciare a produrre a fine 2017 modelli destinati al mercato sia interno, sia regionale.

Il potenziale per l'Italia è sicuramente enorme, eravamo il secondo partner europeo dopo la Germania, gli scambi sono passati da 7,2 miliardi d'euro prima delle sanzioni a 1,6 miliardi nel 2014. L'anno scorso l'export è aumentato e sotto la spinta della normalizzazione, di una demografia favorevole, della domanda repressa di beni di consumo e di investimento e della qualità del personale tecnico di cui gode l'Iran è facile prevedere un veloce ritorno a cifre importanti (secondo SACE, si raggiungerebbe un livello superiore a 2,5 miliardi nel 2018). Ma anche gli elementi d'incertezza sono molteplici, tra cui i dubbi sul sistema normativo, la concorrenza di altri paesi come la Cina, ma anche molti altri emergenti, che dieci anni fa erano quasi assenti in Iran, le complicazioni del contesto politico domestico, l'opacità del mondo degli affari persiano.

Malgrado l'entusiasmo per la rimozione delle sanzioni legate alle attività nucleari, almeno Washington ne mantiene altre per punire Teheran dell'appoggio ad organizzazioni terroristiche e del programma di missili balistici. Appena un giorno dopo l'implementazione dell'accordo, l'amministrazione americana ha reso pubblica una lista di 11 società e individui sottoposti a sanzioni. Oltre alla clausola *snap back* (che consente di reintrodurre certe sanzioni se la maggioranza di una commissione ONU di otto membri ritiene che l'Iran non rispetta il *Joint Comprehensive Plan of Action*), la questione dei finanziamenti è un'altra incognita. Il sistema bancario locale è in pesante ritardo: le nove banche iraniane non hanno adottato gli standard di Basilea, solo quattro hanno pubblicato il bilancio certificato per l'anno fiscale 2014-15. Dei 100 miliardi di dollari congelati in giro per il mondo, Teheran spera di tornare in possesso di almeno un terzo, ma ciò non sarà semplice neanche a Londra, che rimane la principale piazza finanziaria per le banche iraniane (tre, Persia International Bank, Melli Bank e Bank Sepah International, hanno riattivato le proprie licenze).

Se poi gli equilibri economici globali sono cambiati profondamente in 10 anni, con l'esplosione del peso degli emergenti e della Cina, quando si parla dei flussi commerciali iraniani è scontato che le sanzioni hanno magnificato queste dinamiche. Pur costretto ad applicare alcune sanzioni dell'ONU, l'Impero di Mezzo è diventato il principale acquirente di greggio iraniano e il terzo maggiore fornitore (dopo gli Emirati e l'UE-28), con una partecipazione all'import passata dal 6% nel 2009 al 10,3% nel 2014. Adesso le opportunità si moltiplicano, anche perché l'Iran ha una posizione strategica lungo la New Silk Road. Il Pakistan ha immediatamente rilanciato il progetto per una *pipeline* per il gas liquefatto iraniano che rafforzerebbe il China-Pakistan Economic Corridor (CPEC) che connette le province occidentali della Cina con il porto di Gwadar. Non sono però tutte rose e fiori: come in tanti altri paesi, gli operatori economici iraniani si lamentano per la scarsa qualità di molti prodotti cinesi e per il comportamento spesso predatorio della controparte, quando a causa dell'isolamento non c'erano alternative.

*Nezam*: con questo termine gli iraniani designano il sistema neanche tanto occulto che detiene ed esercita il vero potere, sia politico-religioso, sia economico-finanziario. Al centro stanno le imprese teoricamente private legate ai *pasdaran* che dominano nelle *utilities* (telecomunicazioni, energia, trasporti) e nelle infrastrutture e il cui peso nel PIL è stimato intorno al 10% (e un quarto della capitalizzazione di Borsa secondo altre stime). Tra questi conglomerati è particolarmente potente Setad, che fa direttamente capo all'Ayatollah Khamenei, la Guida Suprema, e che secondo un'inchiesta Reuters del 2013 controlla un patrimonio di circa 95 miliardi di dollari, in gran parte partecipazioni e cespiti precedentemente detenuti da minoranze religiose e dalla diaspora iraniana.

Non è un monolitico impero militare-industriale, piuttosto la manifestazione persiana della nebulosa tra politica ed economia, fatta di favori e di reti (in particolare quelle nate durante la guerra con l'Iraq, quando milioni di giovani servirono nelle forze armate), che contraddistingue ogni mercato emergente. E che in Iran come altrove espone a grandi rischi reputazionali e legali le imprese straniere, che sono costrette a creare alleanze per penetrare il mercato locale. Oltre alla corruzione, severamente puniti dalla legislazione americana e britannica, ci sono le limitazioni alle libertà individuali e associative e le forme di discriminazione che possono contravvenire il dettato di strumenti come le Linee guida dell'OCSE sulle multinazionali (che si applicano al tutta la *supply chain* e pertanto anche a fornitori e sub-fornitori). Senza

dimenticare l'accesso a Internet e l'utilizzo delle informazioni raccolte sulla Rete. Risvolti grigi del *doing business* in Iran che invitano a prendere grandi precauzioni nella *due diligence* e nella costruzione di meccanismi di dialogo con gli *stakeholders*.

Di fronte a questo panorama complesso, riveste grande importanza il budget 2016-17 (l'anno fiscale inizia il 20 marzo). Il contesto internazionale, come osservato sopra, non è favorevole: malgrado gli sforzi della Russia (non a caso sempre più alleata dell'Iran, oltre che della Siria), sarà difficile convincere l'Arabia Saudita a sostenere il prezzo del greggio. Afflussi di capitali rischiano di tradursi in bolle speculative e pressioni inflazionistiche, anche se possono rinforzare il cambio. Rohani – il discepolo di Rafsandjani osteggiato da Ahmadinejad – e il suo campo hanno suscitato grandi entusiasmi all'estero, speranze tra gli iraniani più giovani e istruiti, ma rischiano di perdere le elezioni legislative del 28 febbraio, perché i conservatori si rifiutano di accettare molti dei candidati riformisti. Scegliere quando e come scommettere sull'Iran non è semplice.

*Per informazioni:*

Ufficio Stampa Nomisma - [ufficiostampa@nomisma.it](mailto:ufficiostampa@nomisma.it)

Edoardo Caprino - Tel. 339 5933457

Giulia Fabbri - Tel. 345 6156164