



Corso Executive

Introduzione al Mercato Iraniano

Docente: Luca Miraglia



Chi Sono

- *sono un consulente commerciale*
- *ho un back-ground nel marketing e nel commercio estero*
- *Conosco l'Iran da 12 anni, da 4 ci vivo stabilmente*



INDICE

- Il passato come possibile lettura del presente
- Il successo delle sanzioni
- Strategie di cambiamento
- L'Iran di oggi
- Un Paese ad elevato potenziale – i settori chiave
- Strategie d'ingresso nel mercato



IL PASSATO COME POSSIBILE LETTURA DEL PRESENTE



XX° secolo: una questione di controllo

Il passato come possibile lettura del presente



1941 MOHAMMAD REZA PAHLAVI

At the age of 22, Mohammad Reza comes to power after an Anglo-Soviet invasion forced the abdication of his father Reza Shah.

1953 OPERATION AJAX

The British MI6 and the CIA undertakes a secret operation to topple Mosaddegh from Power. The documents of the operation will have been declassified in 2013

1900

2000



1925 THE PAHLAVI DYNASTY

Reza Khan assumes the position of Shah and establish the Pahlavi Dynasty



1951 OIL NATIONALIZATION

The Shah appoints Mohammad Mosaddegh as Prime Minister. On 1 May, he nationalizes the AIOC
- Anglo Iranian Oil Company -



1979 THE ISLAMIC REVOLUTION

The demonstrations against the Shah, commenced in 1977, ends with the overthrow of the Pahlavi Dynasty and the return of Ayatollah Ruhollah Khomeini

THE QAJAR DYNASTY

THE PAHLAVI DYNASTY

THE ISLAMIC REPUBLIC



Minaccia o ricerca di indipendenza

Il passato come possibile lettura del presente



1997 - 2005 THE REFORMIST PRESIDENT

Elected with over 70% of the consensus, Mohammad Khatami will be remembered as the president of reforms and opening to the western Countries

2006 - 2013 NEW SANCTION VS. IRAN

From 2006 the UN Security Council passes a number of resolutions imposing sanctions on Iran, following the IAEA report on Iranian nuclear activity

2009 THE GREEN MOVEMENTS

The election to Ahmadinejad second term gets highly disputed and causes widespread protests.



15th June 2013 THE “RELATIVELY” MODERATE

The cleric Hassan Rouhani became the 7th President of Iran, on a program promising to prepare a "civil rights charter", restore the economy and improve rocky relations with Western nations.

2000

2014



2002 THE AXIS OF EVIL

In his State of Union Address President George W. Bush lists Iran among those Governments accused of helping terrorism and seeking weapons of mass destruction



2005-2013 THE HARD LINER AHMADINEJAD

Former mayor of Theran, Mahmoud Ahmadinejad will have been domestically criticized for his economic policies and disregard of human rights and for his hostility towards Israel, among the others

2012 FINANCIAL CUT OFF

SWIFT – the world’s hub of electronic financial transactions - disconnects all Iranian banks identified as institutions in breach of the UN sanctions,

24th November 2013 THE JOINT PLAN OF ACTION

The 5+1 Countries and Iran agree on a pact to progressively decrease economic sanctions in exchange of Iran curbing its nuclear development plan.

KHATAMI

AHMADINEJAD

ROUHANI

L'Iran ed il programma nucleare

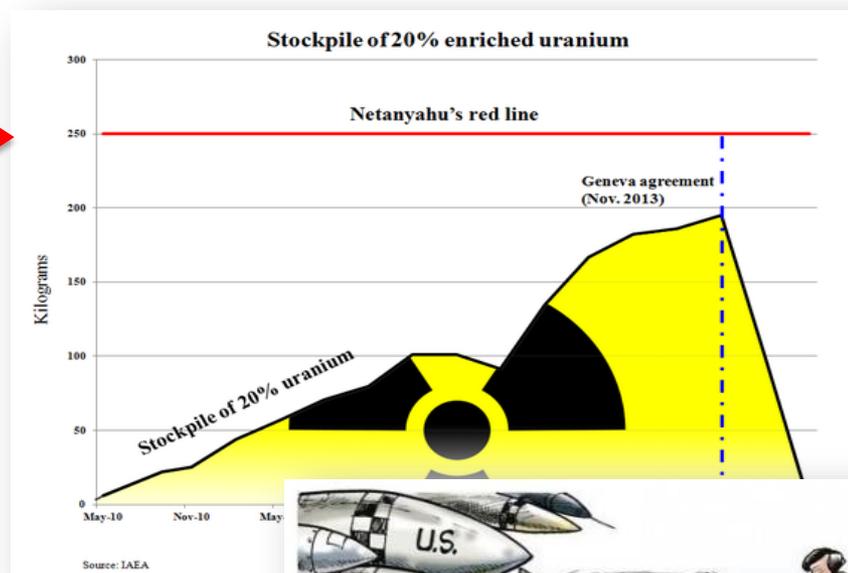
Il passato come possibile lettura del presente



QUALE OBIETTIVO DIETRO AL PIANO DI
ARRICCHIMENTI NUCLEARE?

PERCHE' L'IRAN MIRAVA A DIVENTARE UNA
POTENZA NUCLEARE?

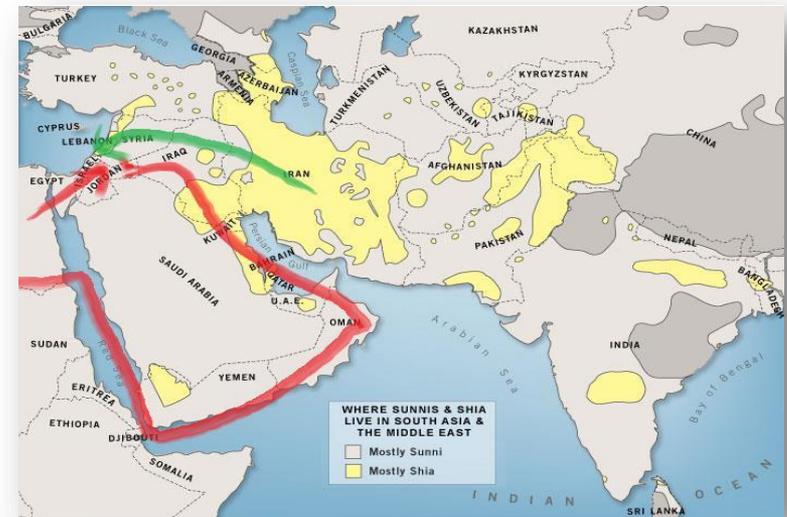
L'IRAN VOLEVA REALMENTE DISTRUGGERE
LO STATO DI ISRAELE?



UN MEDIORIENTE SENZA ISRAELE

Il passato come possibile lettura del presente

- UN MEDIORIENTE SENZA ISRAELE RIDISEGNEREBBE GLI EQUILIBRI DELL'INTERA REGIONE
- SENZA ISRAELE L'IRAN RICOPRIREBBE CON TUTTA PROBABILITA' IL RUOLO DEL "DIVERSO"
- ALLEANZE IRANIANE
 - FORMALI
 - SIRIA
 - IRAQ
 - INFORMALI
 - CINA
 - RUSSIA
- ALTRE ALLEANZE
 - HEZBOLLAH
 - MILIZIE SCIITE IN IRAQ
 - HAMAS





IL SUCCESSO DELLE SANZIONI

L'arma estrema della diplomazia
effetti economici
nuovi scenari energetici mondiali



L'ARMA ESTREMA DELLA DIPLOMAZIA

Il successo delle sanzioni

LE SANZIONI

Misure restrittive, concordate a livello internazionale, che mirano a danneggiare economicamente un Paese che ha osservato un comportamento prescritto o rappresenta una minaccia per la sovranità nazionale altrui.

Effetti economici

Reazioni politiche

Revisione piani strategici

Alterazioni scambi internazionali

LE SANZIONI NEI CONFRONTI DELL'IRAN ACQUISISCONO EFFICACIA
GRAZIE AL SUPPORTO DELL'**EUROPA**

EFFETTI ECONOMICI

Il successo delle sanzioni

Crollo economico

Svalutazione moneta locale

Inflazione

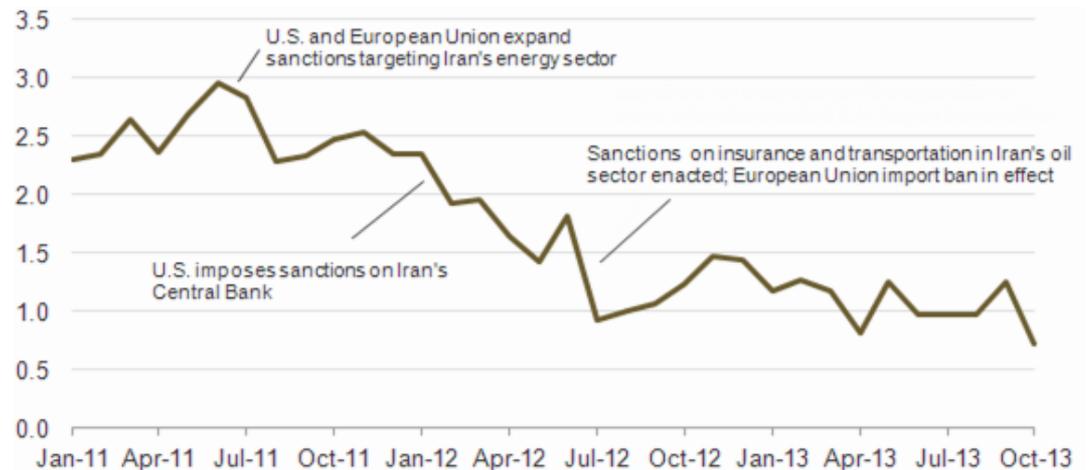
Sostegno alla produzione interna

Crollo delle **esportazioni petrolifere**
(perdita di un milione di barili/giorno)

Congelamento dei **crediti** all'estero

Esportazioni di Greggio (milioni barili/giorno)

fonte EIA



EFFETTI ECONOMICI

Il successo delle sanzioni

Crollo economico

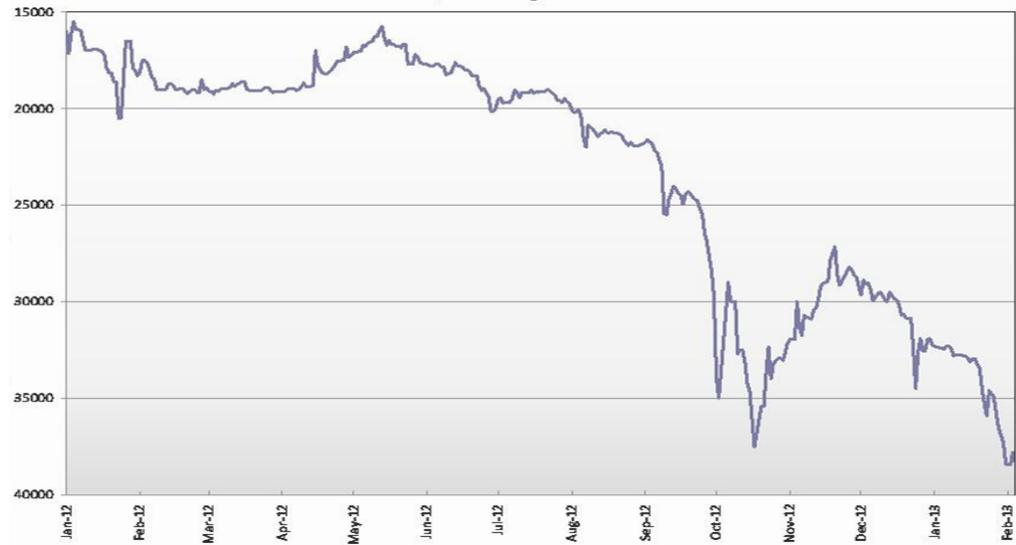
Svalutazione moneta locale

Inflazione

Sostegno alla produzione interna

Andamento tasso di cambio Rial verso USD

fonte: Prof. Steve H. Hanke, The John Hopkins University



L'elevata volatilità ha creato **incertezza**

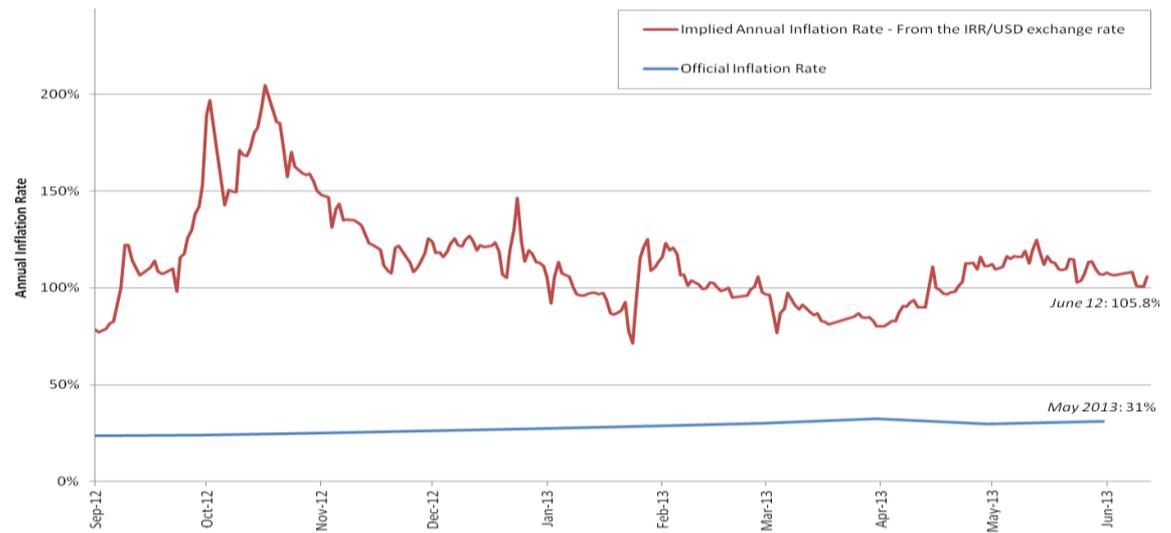
il ridotto potere d'acquisto ha frenato l'acquisto dall'estero

EFFETTI ECONOMICI

Il successo delle sanzioni

Andamento tasso di inflazione

fonte: Prof. Steve H. Hanke, The John Hopkins University



Crollo economico

Svalutazione moneta locale

Inflazione

Sostegno alla produzione interna

il **crescente costo della vita** ha riposizionato gli acquisti, penalizzando i prodotti d'importazione

Gli elevati **interessi bancari** hanno frenato gli investimenti (22% e da 03/2016 18%)



EFFETTI ECONOMICI

Il successo delle sanzioni

Crollo economico

Svalutazione moneta locale

Inflazione

Sostegno alla produzione interna

BLOCCO ALL'IMPORT
la categoria del lusso

1. Appliances
2. Clothing
3. Toiletries (soap, shampoo, toothpaste, dental floss, tooth cleaning, etc)
4. All agriculture-related goods
5. Cars
7. Chandeliers
9. Furniture
10. Kitchen appliances
11. Kitchen utensils
12. Compact fluorescent lamp:
13. Water coolers
14. Types of fish other than tur
15. Types of flowers
16. Fruit juices and soft drinks
17. Spice packages
18. Cocoa, coffee, cocoa powc chocolate, sweets
19. Jams, jellies and marmalac
20. Some petroleum gases
21. Face and hair cosmetics
22. Waxes
23. Candles and matches
24. Household insecticides
25. Tubs
26. Lavatories
28. Plastic products
29. Clothing Accessories
30. Tanned hides and skins
31. Suitcases
32. Woodworking and wood products
33. Crafts
34. Handcrafts
35. Blankets and rugs
36. Types of wallpaper and toilet paper
37. Types of Stationery
38. Carpet and flooring made from oil
39. Half Coats and overcoats
40. Shoe
41. Umbrella
42. Cut stones
43. Some building materials (brick, tile, mosaic)
44. Variety of statues
45. Jewelry and ornaments
46. Carpentry
47. Stove and oven
48. Radiator
49. Hand tools (pliers, narrow tail, wrenches)
50. Copper artifacts
51. Archive shelving
52. Phones
53. Motorcycles
54. Bicycles
55. Recreational boats
56. Wristwatches
57. Music accessories
58. Lights and lighting
59. Toy
60. Lighters and pipe
61. Painting
62. Sauces
63. Pipes and hoses
64. Polymeric materials
65. Protective health products (like masks)
66. Coated/rubber materials
67. Fiber board
68. Cotton waste material
69. Aluminum products
70. Calculators
71. Batteries
72. Platinum
73. Car Batteries
74. Microphone and speaker
75. Disks and CDs
76. Mobile phones
77. Personal computers and performance parts/software

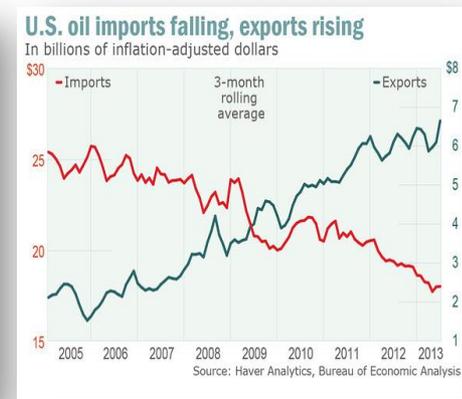
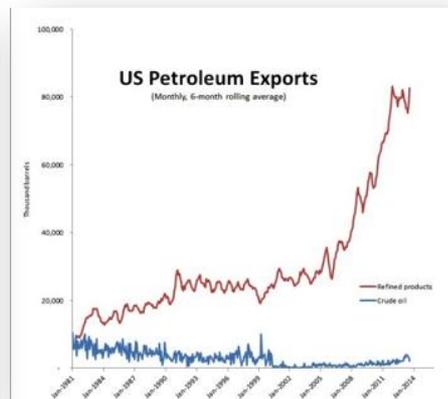
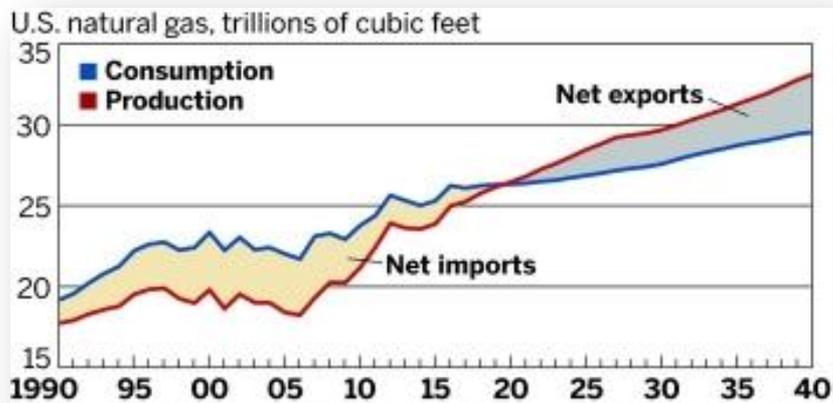
NUOVI SCENARI ENERGETICI MONDIALI

Il successo delle sanzioni

IL NUOVO BOOM AMERICANO

nuove tecnologie estrattive:
- shale e fracking

Proiezioni export US (al 2020):
primo esportatore LNG
Secondo esportatore di greggio



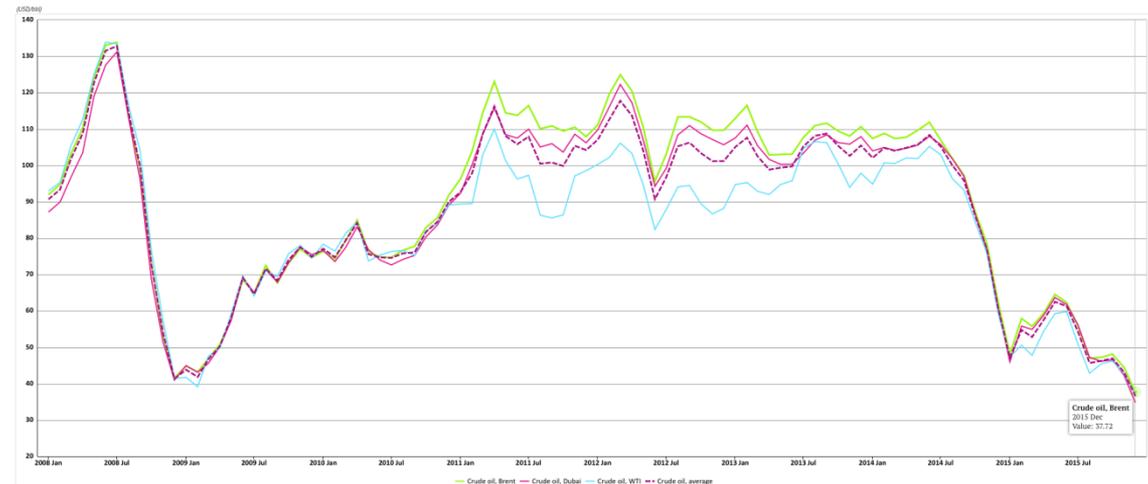
NUOVI SCENARI ENERGETICI MONDIALI

Il successo delle sanzioni

Andamento del prezzo del petrolio

fonte: World Bank Commodity Price Data

**Discesa prezzo
del petrolio**



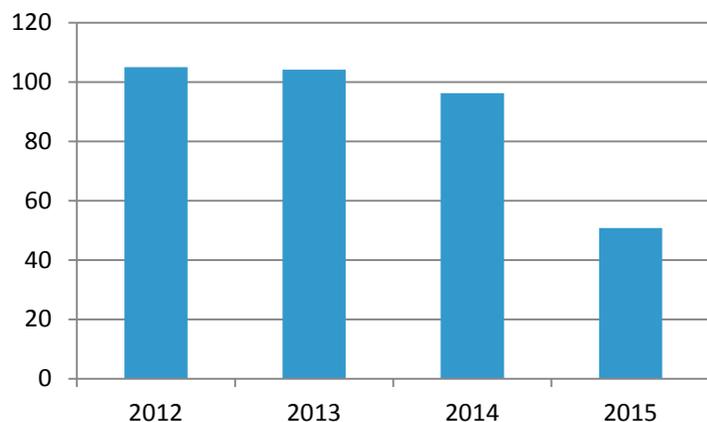
Il primo semestre 2016 è stato caratterizzato da un importante cambio di tendenza, con il greggio che ha superato quota \$50, anche in virtù dei possibili accordi interni all'OPEC

NUOVI SCENARI ENERGETICI MONDIALI

Il successo delle sanzioni

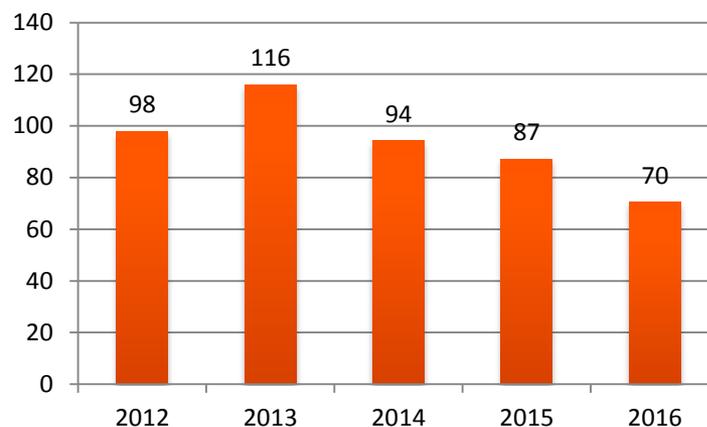
Prezzo medio del greggio, per barile

fonte: IMF



Break-even fiscale del prezzo del petrolio

fonte: IMF



Nonostante i bassi costi estrattivi (\$12 circa), il break-even fiscale non è compatibile con i livelli attuali del prezzo del greggio.



STRATEGIE DI CAMBIAMENTO

Rouhani il moderato

il sistema politico iraniano

il JCPOA

obiettivo: crescita economica

il futuro dell'Iran in un concetto

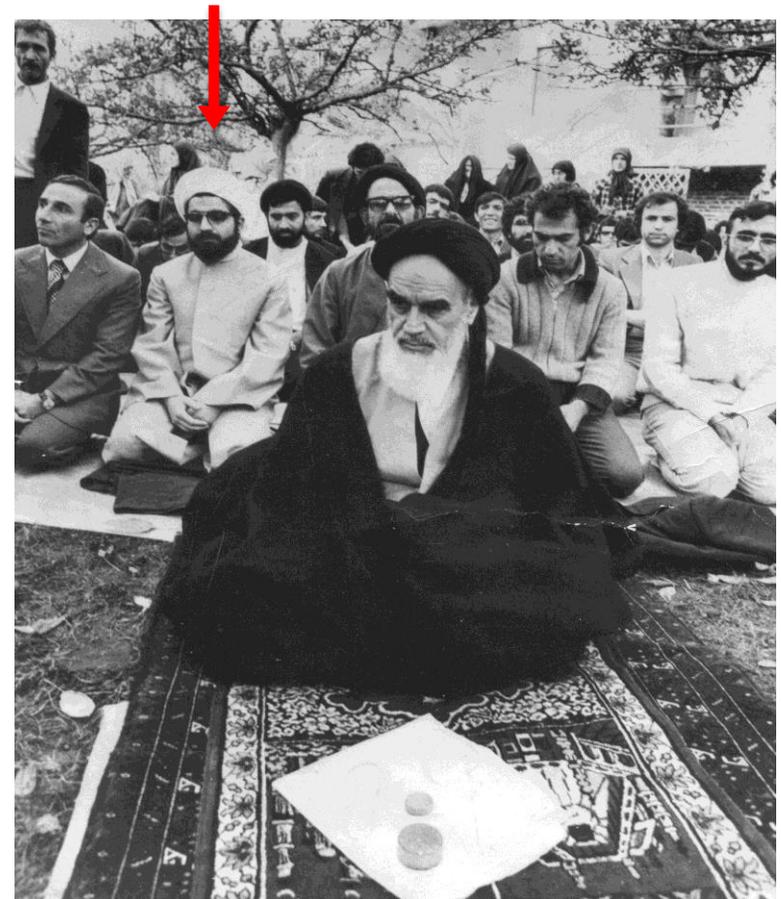
Rouhani il moderato

Strategie di cambiamento

1965 – H. ROUHANI MUOVE I PRIMI PASSI IN POLITICA AL SEGUITO DELL'AYATOLLAH KHOMEINI DURANTE I PRIMI ANNI DEL MOVIMENTO ISLAMICO IRANIANO

1979-2005 – RICOPRE RUOLI PRIMARI NELL'ERA POST RIVOLUZIONE, PRIMA, E NELLA REPUBBLICA ISLAMICA, POI

1999 – IN UN DISCORSO DURANTE I MOTI STUDENTESCHI: *“At dusk yesterday we received a decisive revolutionary order to crush mercilessly and monumentally any move of these opportunist elements wherever it may occur. From today our people shall witness how in the arena our law enforcement force . . . shall deal with these opportunists and riotous elements, if they simply dare to show their faces.”* GUIDO POI LA SOPPRESSIONE DELLA RIVOLTA

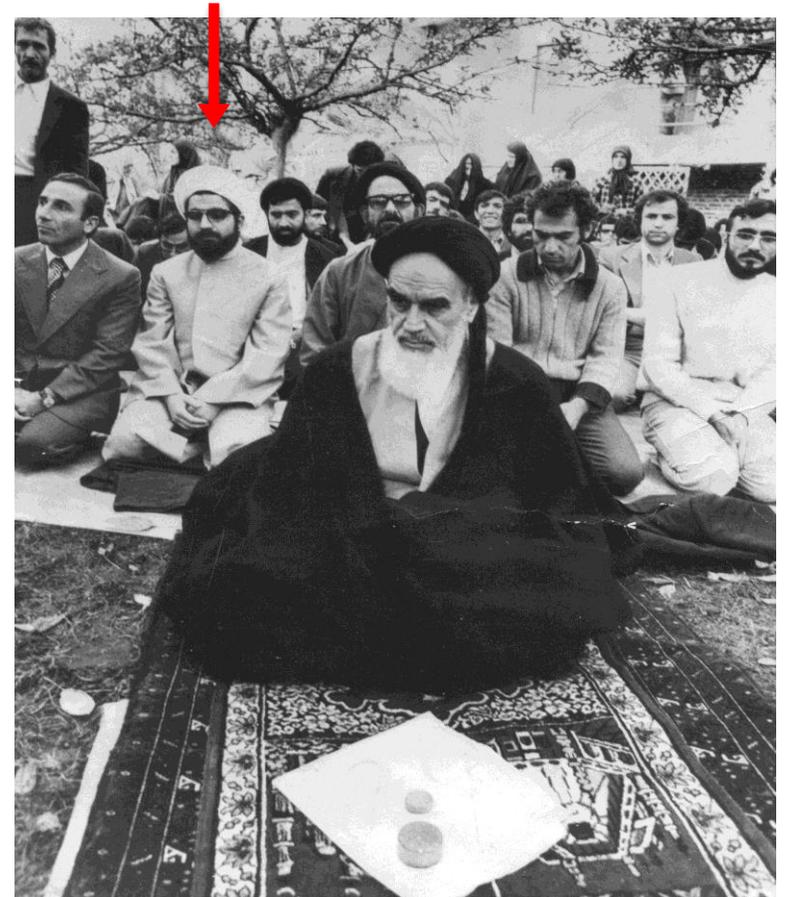




Rouhani il moderato

Strategie di cambiamento

2003 – 2005 – RICOPRE L'INCARICO DI CAPO
NEGOZIATORE PER LA PARTE IRANIANA
DURANTE LE TRATTATIVE SUL
NUCLEARE. QUALCUNO OSSERVERA'
POI CHE POTREBBE AVER GUADAGNATO
UN PO' DI TEMPO ALLA CAUSA
NUCLEARE IRANIANA (FATHOMJOURNAL,
30-JAN-2014)



IL SISTEMA POLITICO IRANIANO

Strategie di cambiamento

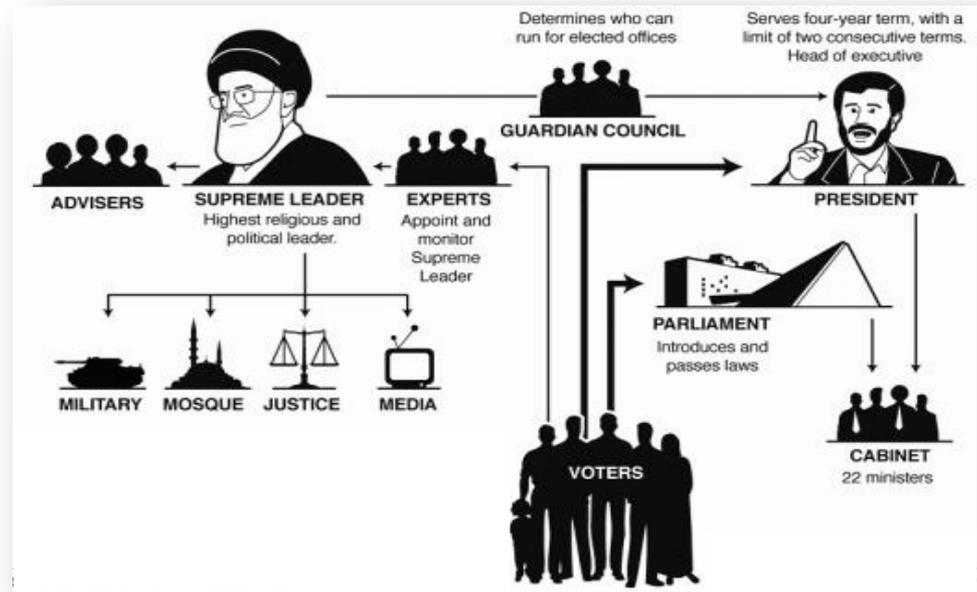
IL SISTEMA POLITICO IRANIANO COMBINA ELEMENTI DI DEMOCRAZIA E RELIGIONE. LE ISTITUZIONI, CONTROLLATE DAL LEADER SUPREMO SONO CONTROBILANCIATE DA UN PRESIDENTE ED UN PARLAMENTO

PARTITI PRINCIPALI

- RIFORMISTI
- MODERATI
- CONSERVATORI
- HARDLINER

INFLUENZATORI

- CLERICO
- PASDARAN
- BONYARD
- BAZAARI



"ROUHANI SI ISCRIVE PER LA CORSA ALLE PRESIDENZIALI IL 7 MAGGIO 2013. LE ELEZIONI SARANNO TENUTE IL 13 GIUGNO



IL JCPOA

Strategie di cambiamento

LA DECISIONE (PESC)
2016/37 DEL CONSIGLIO
DEL 16 GENNAIO 2016
HA DATO PIENA
ATTUAZIONE ALLE
MISURE DI
ALLEGGERIMENTO
DELLE SANZIONI SUL
PAESE

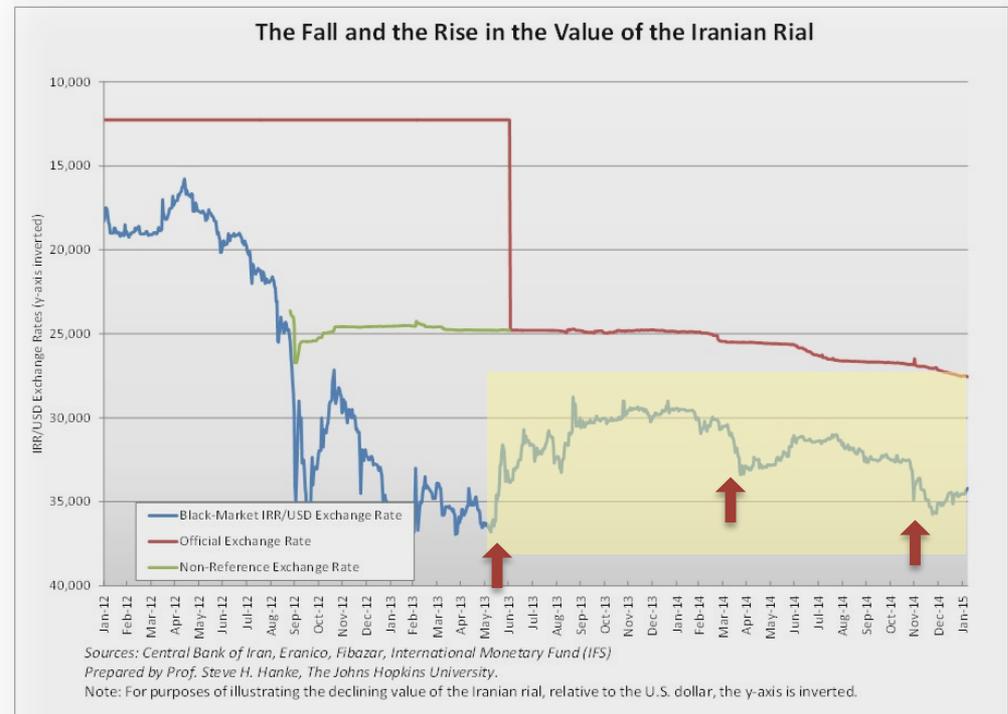


OBIETTIVO: CRESCITA ECONOMICA

Strategie di cambiamento

Influssi positivi della nuova amministrazione (pre-JCPOA)

le sfide interne, contrarie ad un'apertura nei confronti dell'Occidente





OBIETTIVO: CRESCITA ECONOMICA

Strategie di cambiamento

PIANO DI DIVERSIFICAZIONE ECONOMICA

- riduzione della dipendenza dal petrolio

SVILUPPO INDUSTRIALE

POTENZIAMENTO RUOLO DI HUB MEDIORIENTALE

- 12 free zones
- 21 economic zones

minimo comun denominatori: raccolta fiscale



OBIETTIVO: CRESCITA ECONOMICA

Strategie di cambiamento

PREVISIONI DI WORLD BANK e FMI

- L'Iran è previsto essere il Paese con il tasso di crescita più elevato dell'area, con un incremento medio del 4%

PREVISIONI INTERNE (BANCA CENTRALE DELL'IRAN)

- L'Iran punta ad una crescita media dell'8% su base annua attraverso un piano di investimenti entro il 2025 di \$1.000 miliardi
- Le necessità di finanziamento estero variano, in base alle stime, tra il 25% ed il 50%
 - l'andamento futuro dei settori strategici, come l'oil&gas, influenzerà il fabbisogno



OBIETTIVO: CRESCITA ECONOMICA

Strategie di cambiamento

INVESTIMENTI

- le casse dello Stato sono vuote
- la maggior parte dei crediti congelati non rientreranno in Patria ma finanzieranno progetti e acquisti strategici

TECHNOLOGY TRANSFER



OBIETTIVO: CRESCITA ECONOMICA

Strategie di cambiamento

RIMPATRIO DEI CAPITALI

- nonostante il diffuso ottimismo molti iraniani sono ancora guardinghi circa il tornare ad investire in Iran

DISINVESTIMENTI

- durante la crisi economica degli ultimi anni, molti imprenditori hanno diversificato i propri investimenti, rivolgendosi al mercato immobiliare.
- le attività di riconversione comporteranno tempo e ricadute sui prezzi del comparto



OBIETTIVO: CRESCITA ECONOMICA

Strategie di cambiamento

- Completamento ripristino canali bancari
- Risoluzione del differenziale valutario (cambio governativo vs. cambio libero mercato)
- Semplificazione normativa fiscale e di rimpatrio capitali e utili per aziende internazionali



IL FUTURO DELL'IRAN IN UN CONCETTO

Strategie di cambiamento

*LA GRANDE RIVINCITA DELL'IRAN NEI CONFRONTI
DELL'OCCIDENTE SARA' DI NATURA ECONOMICA E
VERRA' COMPIUTA ATTRAVERSO UN RAPIDO
SVILUPPO INDUSTRIALE*



L'IRAN OGGI

l'Iran dall'esterno

l'Iran non è un Paese nuovo

un Paese in recessione

l'effetto delle sanzioni sull'export

scambi commerciali con l'Europa

scambi commerciali con l'Italia

l'Italia durante le sanzioni



L'IRAN DALL'ESTERNO

L'Iran oggi

PRIMA

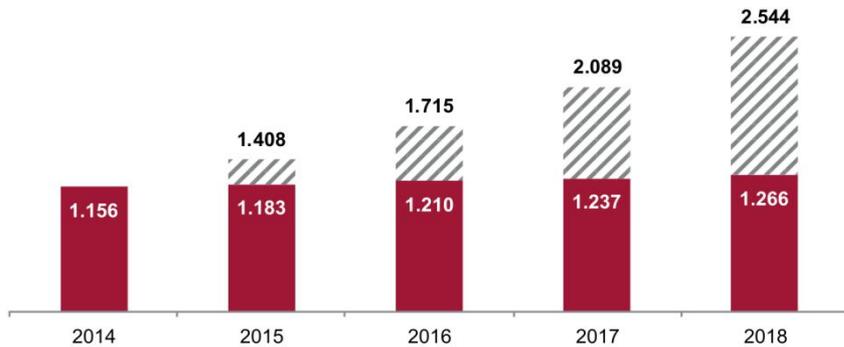
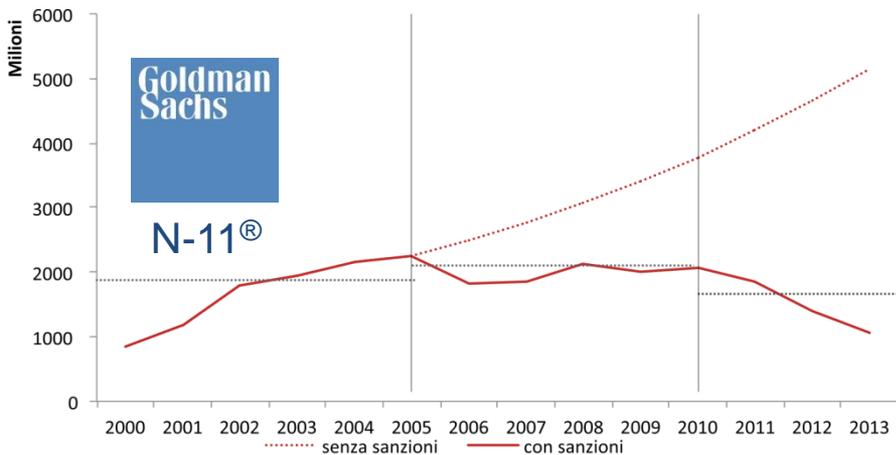
un grande mercato non emergente con una ridotta competizione ed un elevato potenziale

DOPO IL 14/07/2016

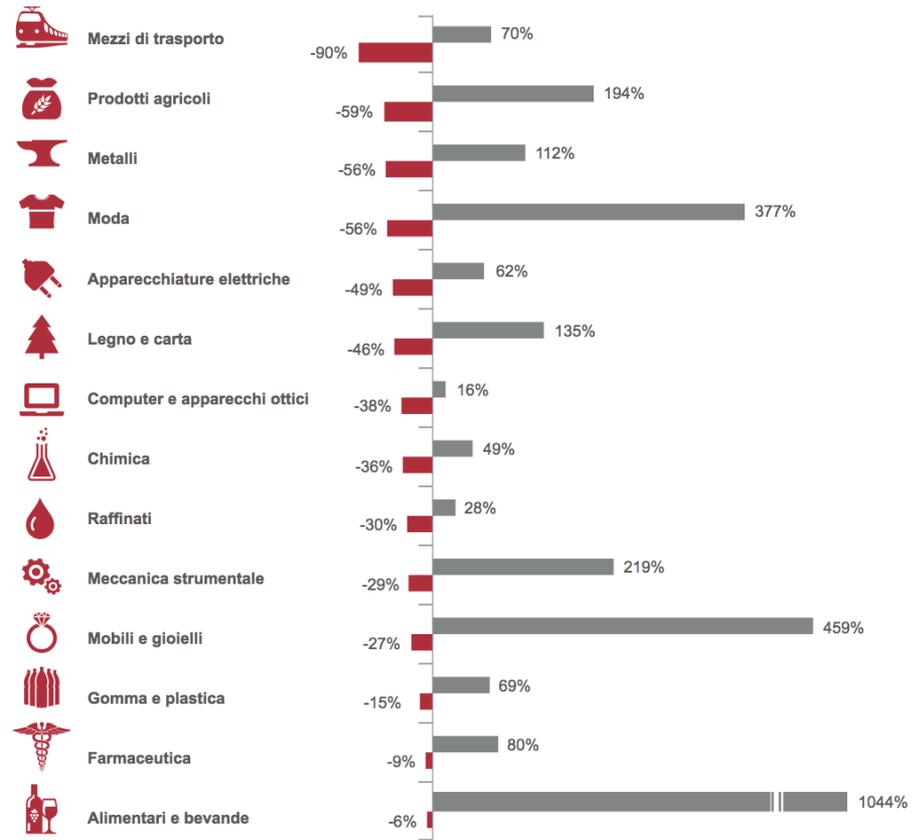
“THE PLACE TO BE”. La destinazione di migliaia di azienda in cerca di nuovi territori in cui espandersi

L'IRAN NON E' UN PAESE NUOVO

L'Iran oggi



■ Tendenza 00-14 ▨ Tendenza 00-05



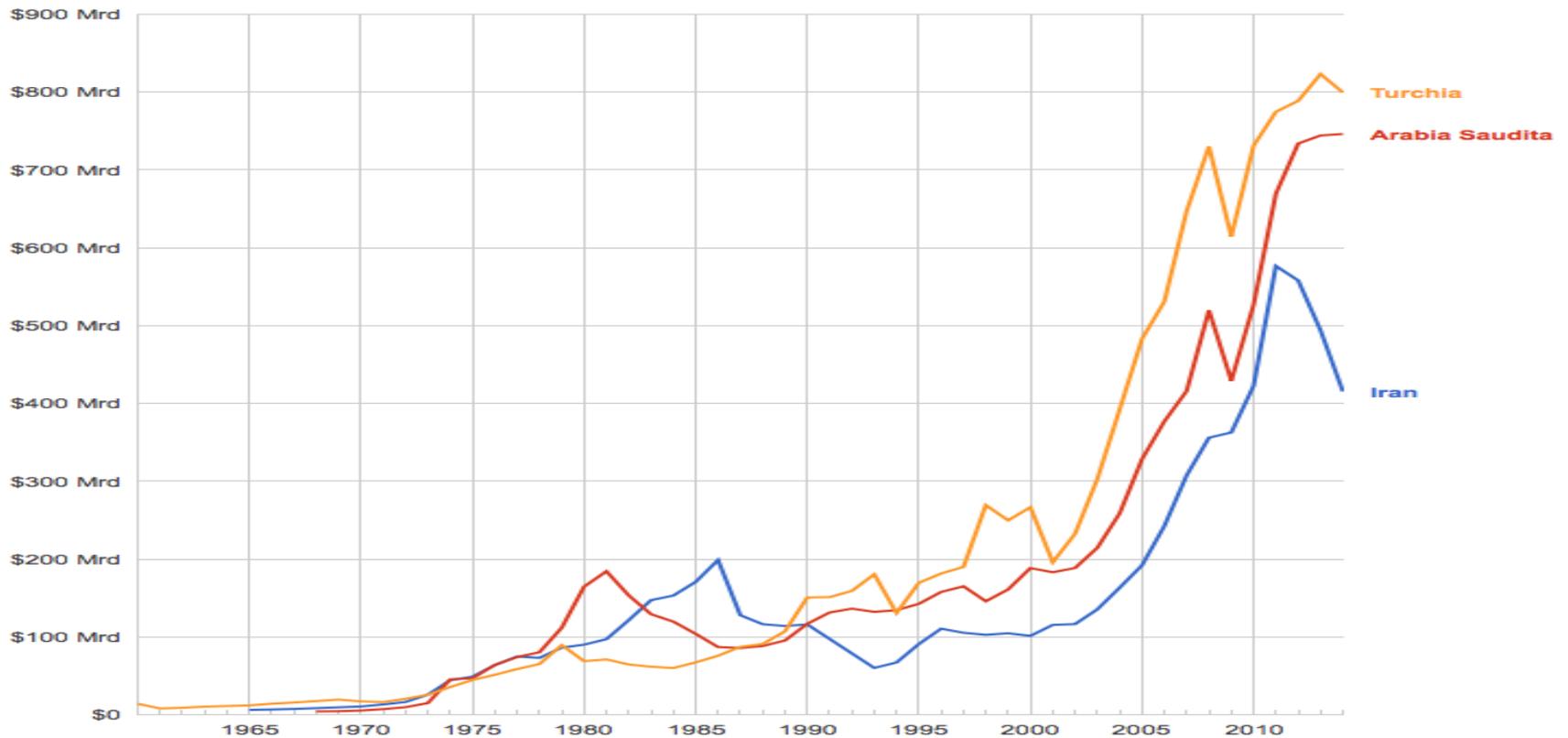
■ 2000-2010
■ 2011-2014

UN PAESE IN RECESSIONE

L'Iran oggi

Andamento PIL Iran, Turchia, Arabia Saudita

fonte: FMI

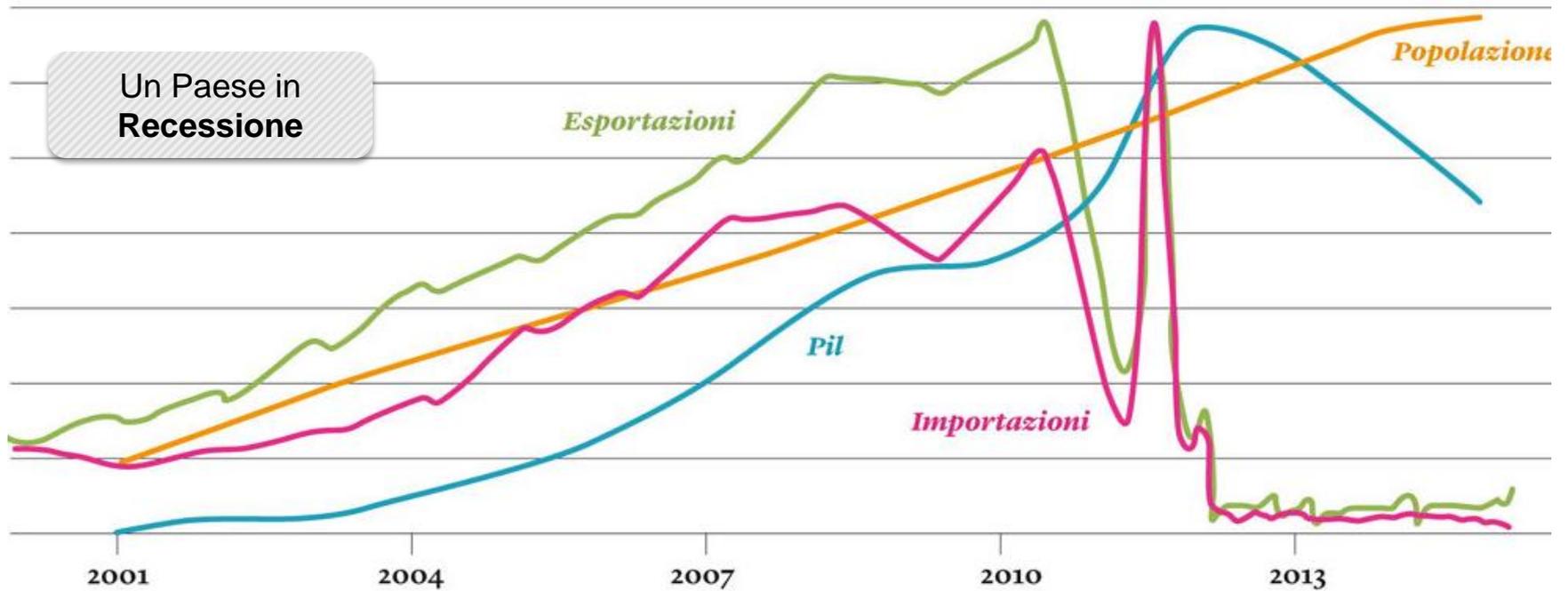


UN PAESE IN RECESSIONE

L'Iran oggi

Andamento Macro indicatori economici

fonte: Banca centrale dell'Iran, elaborazione dott. Roberto Masarin

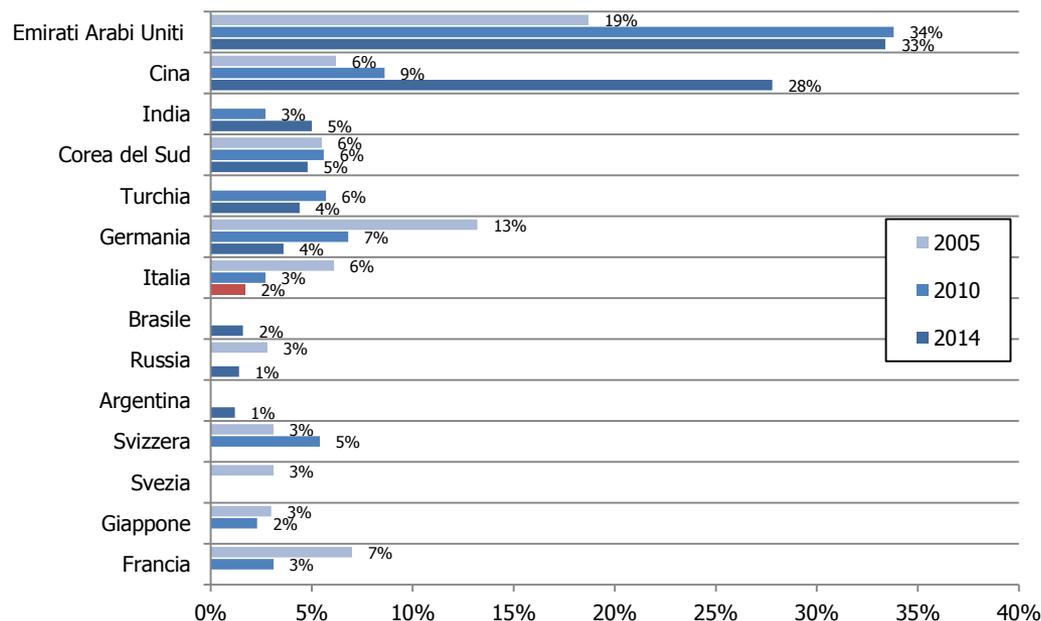


L'EFFETTO DELLE SANZIONI SULL'EXPORT

L'Iran oggi

Principali esportatori in Iran

fonte: IMF DOTS



Vincitori: Emirati Arabi Uniti (+73%), Cina (+466%), India (+100%), Turchia (+216%)

Vinti: EU28 - Germania (-70%), **Italia** (-66%), Francia (-57%)

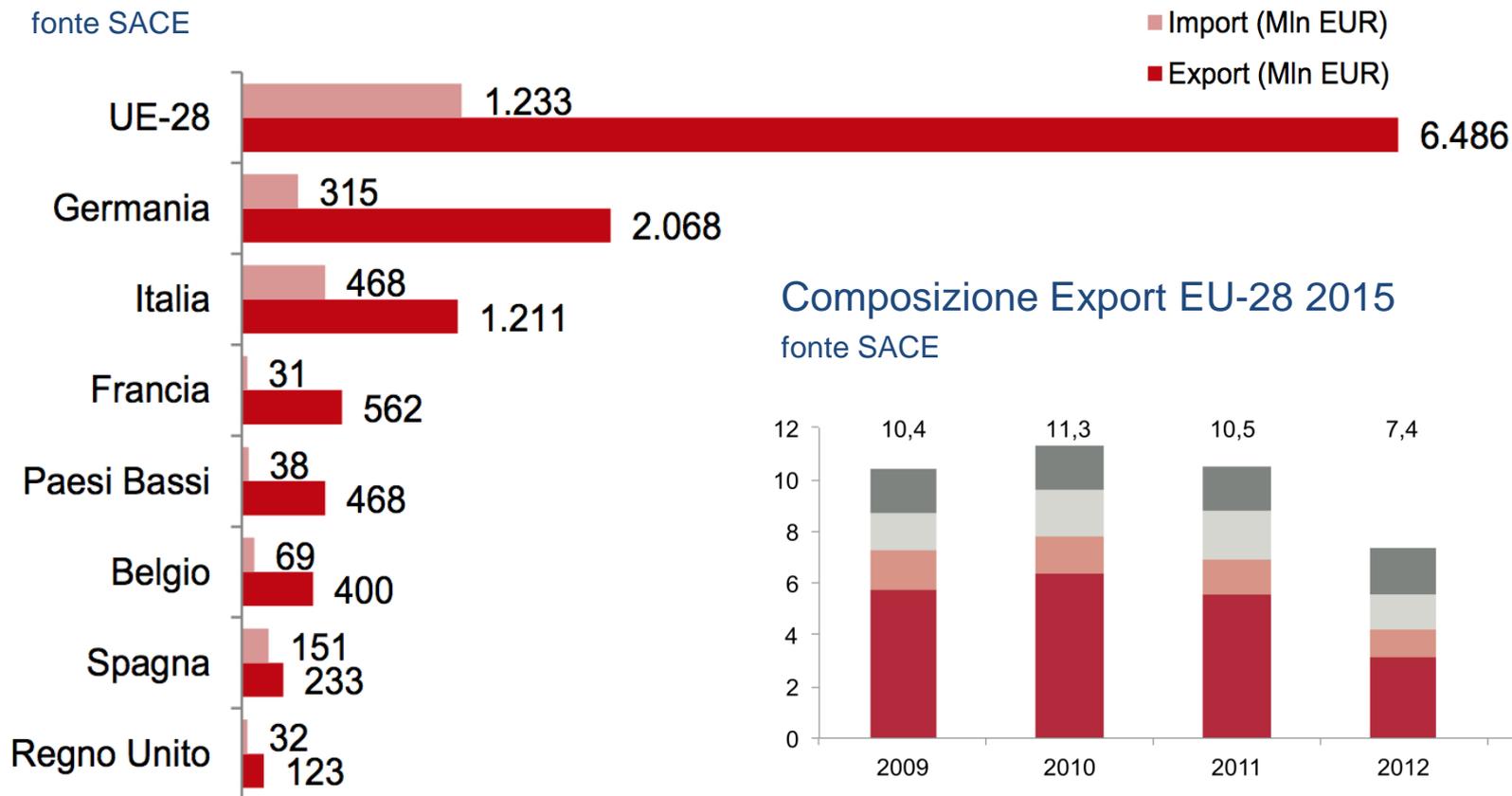
•le sanzioni hanno ridotto le esportazioni europee verso l'Iran

SCAMBI COMMERCIALI CON L'EUROPA

L'Iran oggi

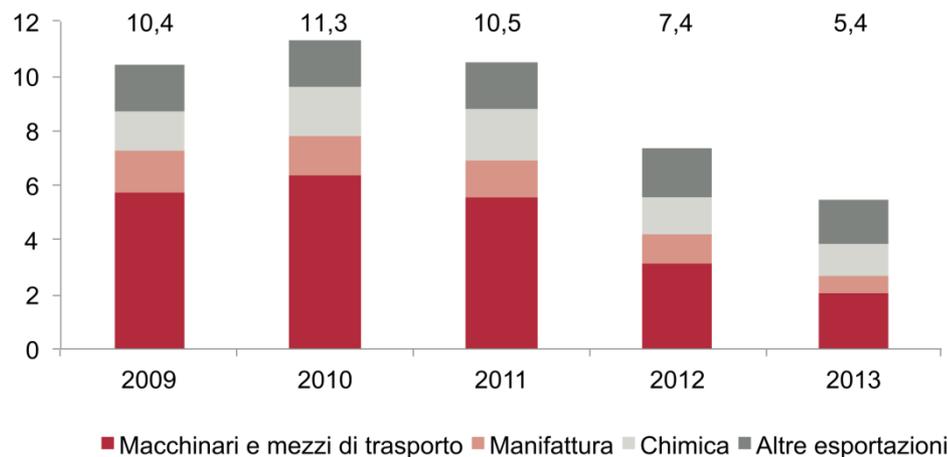
Trend Import - Export EU-28 2015

fonte SACE



Composizione Export EU-28 2015

fonte SACE

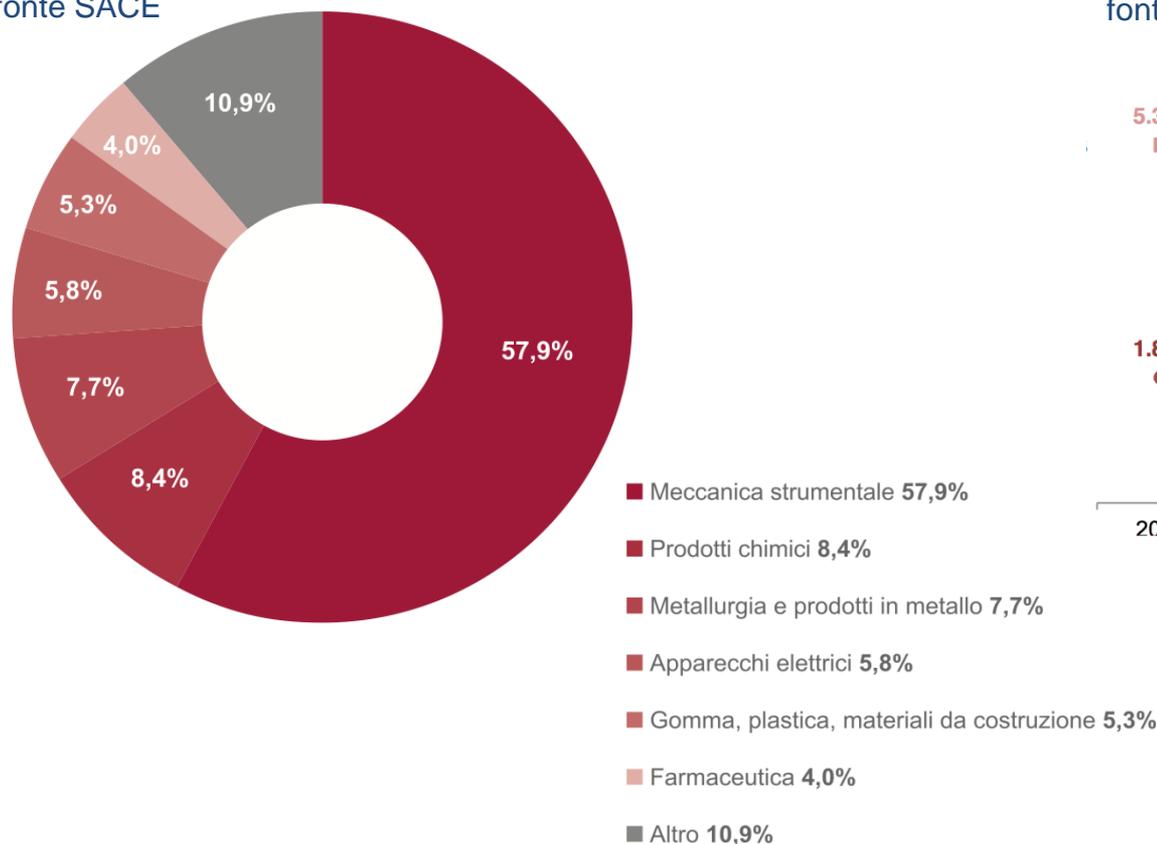


SCAMBI COMMERCIALI CON L'ITALIA

L'Iran oggi

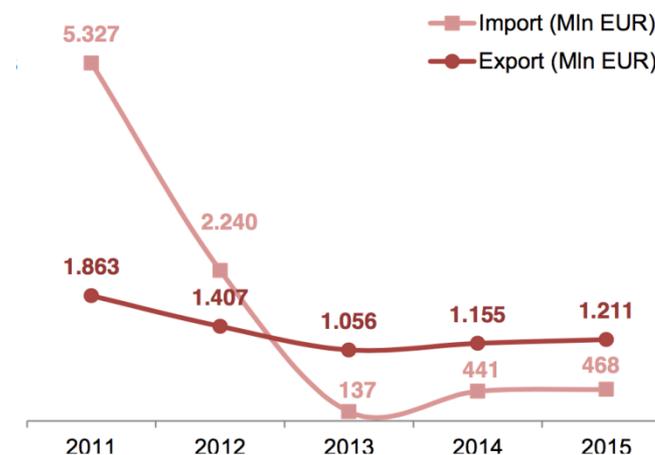
Composizione Export Italia

fonte SACE



Trend Import - Export Italia

fonte SACE



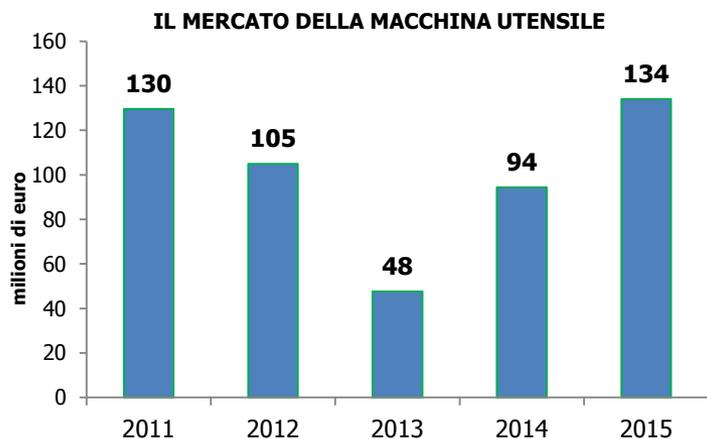
L'ITALIA DURANTE LE SANZIONI

L'Iran oggi

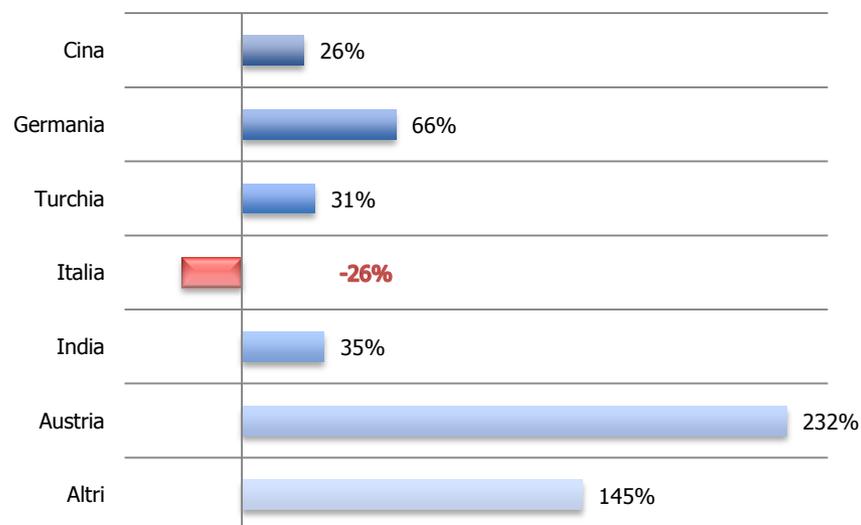
Andamento Macchine Utensili

fonte: Gartner, ISTAT, ITC, Ass.ni nazionali

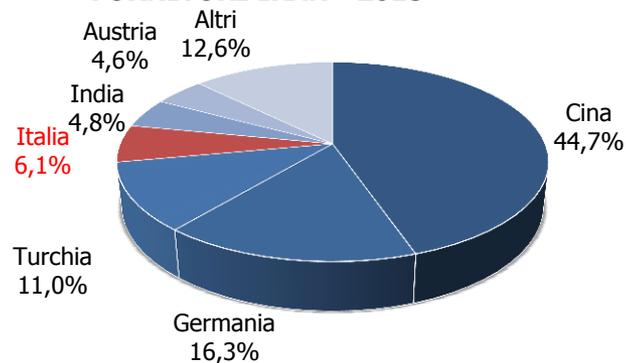
L'Italia ha perso delle opportunità



VARIAZIONI 2015 vs. 2014 - %



FORNITORI IRAN - 2015





UN PAESE AD ELEVATO POTENZIALE I SETTORI CHIAVE

composizione del PIL
un Paese ad elevato potenziale
basso costo dell'energia
oil, gas e derivati
automotive
miniere
metallurgia
fonderie
macchine lavorazione vetro
agricoltura
agroalimentare
costruzioni e infrastrutture
lavorazione plastica e gomma
macchinari per il packaging
macchine e utensili lavorazione legno

Composizione del PIL

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

PIL (2014): \$425 MI

Seconda economia del Medioriente per popolazione e PIL, L'economia iraniana ha dei considerevoli punti di forza energetici: il paese è al primo posto per riserve mondiali di gas e al 4° per le riserve mondiali di petrolio.

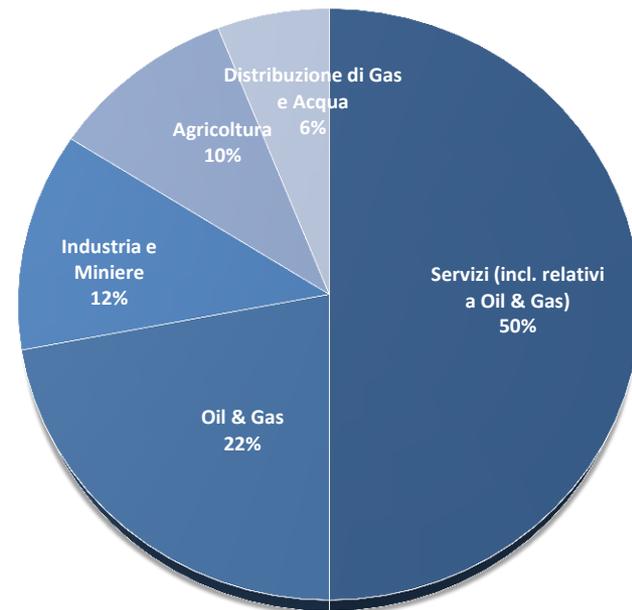
2° produttore di petrolio dell'OPEC.

Indebitamento esterno quasi pari a zero: 1,8% del PIL.

Processi di privatizzazione in corso. Stabilizzazione dell'inflazione che ritorna al livello strutturale del 15%.

Ripartizione PIL per settore

fonte: Trading Economics e World Bank



UN PAESE AD ELEVATO POTENZIALE

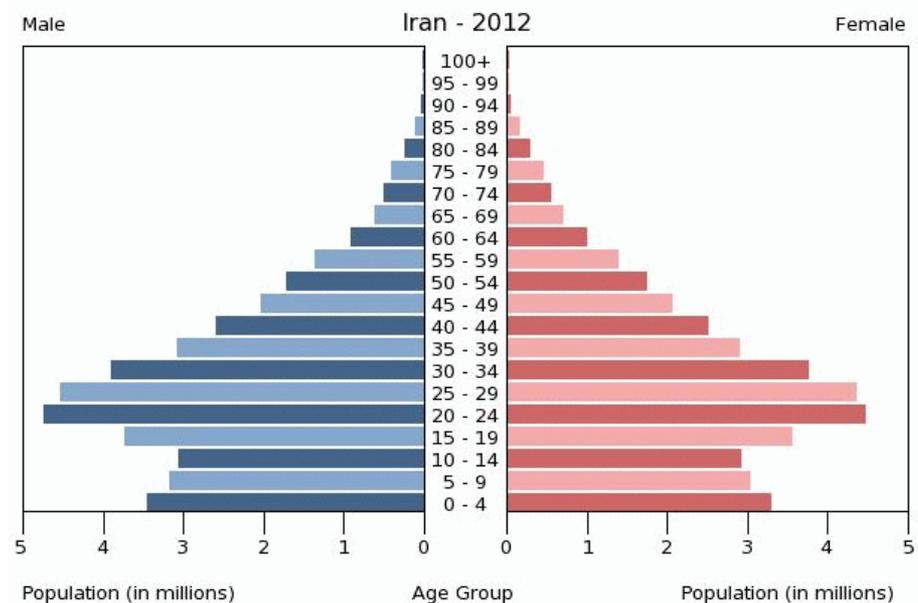
Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

79 Milioni di abitanti (2° dell'Area)

Una popolazione giovane (età media 28,2 anni, 60% al di sotto dei 30 anni, 45% meno di 25)

Un **tasso di natalità** tra i più alti al mondo (1,1% con stime di 150 milioni di abitanti entro il 2050)

Un'elevata **scolarizzazione** (4 milioni di studenti universitari, 400 mila laureati all'anno)

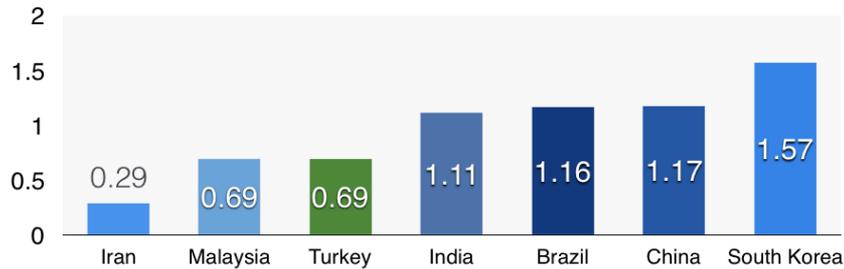


BASSO COSTO DELL'ENERGIA

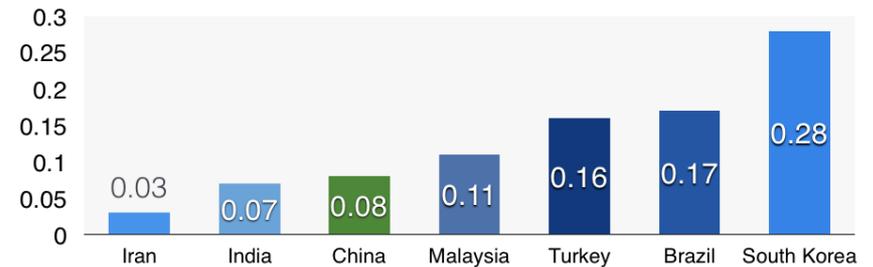
Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

La produzione industriale ad intenso consumo energetico beneficia del **basso costo dell'energia**

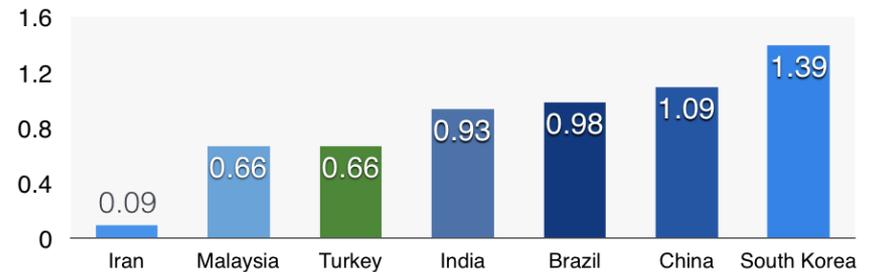
Gasoline \$/liter



Electricity \$/kWh



Diesel \$/liter

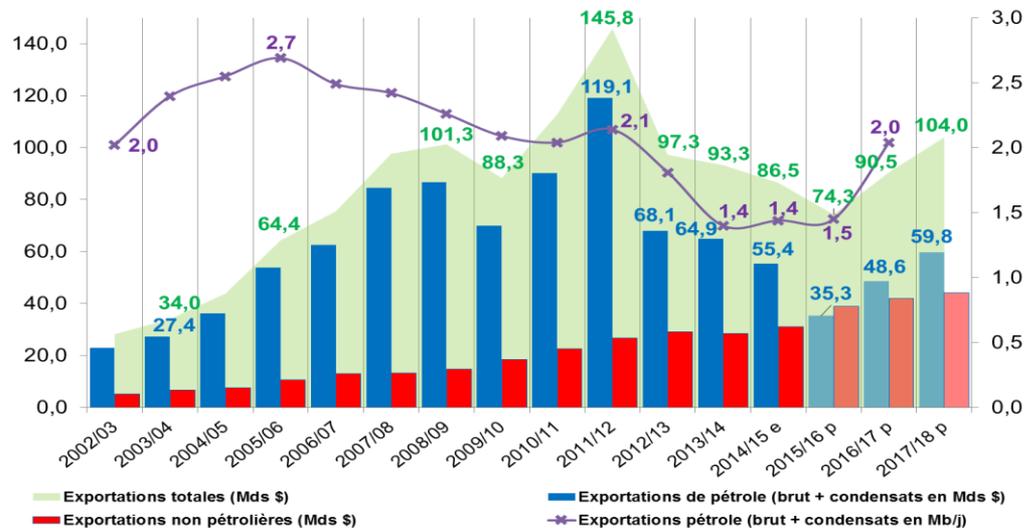


OIL, GAS E DERIVATI

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

Riserve di petrolio 21,6 miliardi di tonnellate (157 miliardi di barili), su circa 100 anni di produzione al ritmo attuale.

Riserve di gas (2° produttore dopo Russia) 33 800 miliardi m³, circa il 18% delle riserve mondiali, o circa 200 anni di produzione al ritmo attuale.



Obiettivi: Rilanciare le esportazioni - Attrarre 100m\$ di investimenti up stream (gas e petrolio)

Divenire il 2° produttore di petrolio del M.O. nel 2025 (7% della domanda mondiale)

Divenire il 3° produttore di gas (8-10% del commercio mondiale di gas).

Petrochimica: Circa 60 progetti programmati al 6° plan. Obiettivo di 80 MT nel 2021 e 160 MT nel 2030.



OIL, GAS E DERIVATI

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

Petrolio

Obiettivo: 6mb/d

- **Upstream:** nuovo contratto per esplorazione e sfruttamento (i cui termini sono ritenuti più in linea con le consuetudini internazionali) => maggiori investimenti esteri
- Circa metà del petrolio iraniano veniva da giacimenti attivi da più di 70 anni
=> necessità di avviare lo sfruttamento di nuovi giacim.
- **Downstream:** oggi l'Iran importa circa 60.000 b/d di benzina => necessità di potenziare la capacità di raffinazione locale.

Gas

Obiettivo: 40 bscf/d

- **South Pars field** (40% riserve totali, 40% produzione totale). Sviluppo in 24 fasi di cui solo le 1-10, 12 e 15 sono terminate.
- **Pipelines:** Molti i progetti relativi agli oleodotti dedicati al gas naturale potrebbe abilitare le esportazioni.
- **LNG:** anca un impianto di liquefazione del gas naturale per produrre LNG (progetto bloccato a causa delle sanzioni, ora può ripartire).

Petrochimico

**Obiettivo: 80 mt nel 2021 e
160 mt nel 2030**

- **West Ethylene Pipeline:** nel maggio del 2017 verranno completati gli ultimi 154 km. del del più grande oleodotto di etilene al mondo (2.450 km.).
- 11 nuovi impianti petrolchimici sorgeranno lungo l'oleodotto.

AUTOMOTIVE

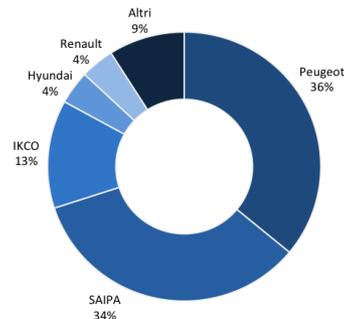
Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

L'Automotive rappresenta la seconda industria più sviluppata del Paese; con i suoi \$12Ml contribuisce per circa il 3% del PIL.

Nel mercato dei componenti operano circa 1.200 aziende e vale \$1,6Ml.

Il piano di sviluppo decennale, prevede che l'industria traguardi i 3 milioni di veicoli prodotti.

Quote di mercato per marchio 2014 (Auto)



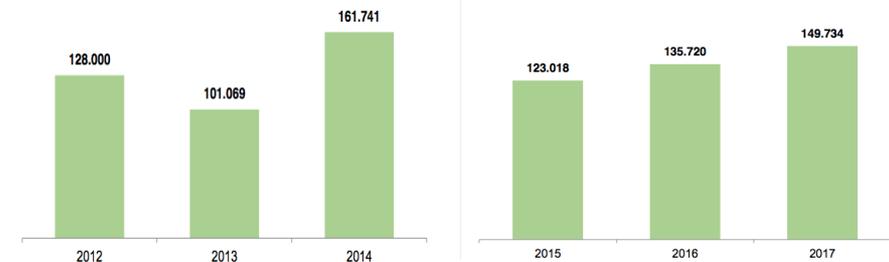
Passenger Vehicles (Car) sales in Iran

Figures in actuals (units) | CAGR: 10.8%



Light Commercial Vehicles (LCV) sales in Iran

Figures in actuals (units) | CAGR: 12.4%



MINIERE

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

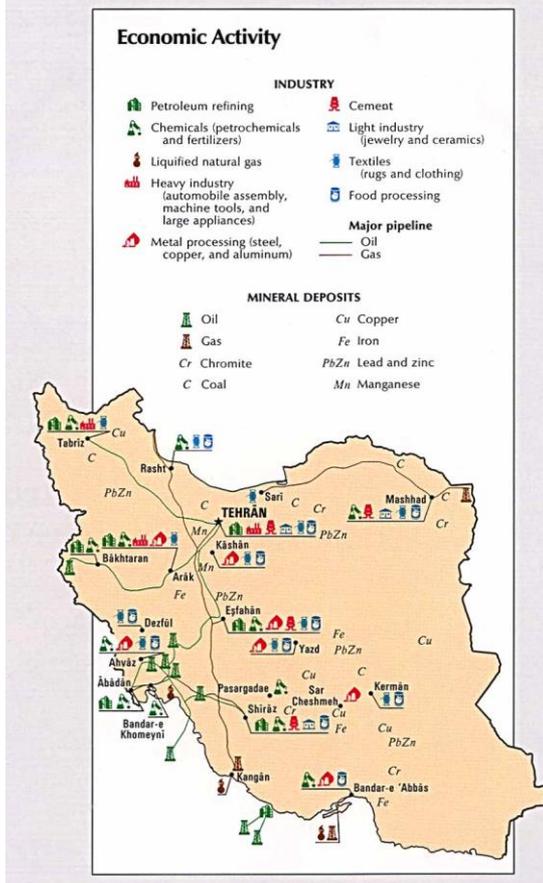
L'Iran è uno dei 15 Paesi al mondo con maggiori **riserve di minerali**, con **37 MI di tonnellate verificate** e oltre 50MI potenziali ed un valore totale stimato di € 770 MI (2014).
La produzione mineraria contribuisce solo per lo 0,6% del PIL nazionale.

Si stima ci siano **5.000 miniere attive** da cui si estraggono 12 minerali metallici e 36 non metallici. il 90% delle miniere di tutto il Paese è sotto controllo statale.

E' il 10° produttore di **ferro**, con 35 M di tonn.
Le riserve stimate di rame ammontano a circa 21 milioni di tonnellate e piazzano l'Iran al settimo posto su scala mondiale.

Il mercato iraniano dell'alluminio e' caratterizzato da costi di produzione elevati rispetto all'andamento mondiale (276M ton, di lingotti di alluminio e 217M ton, di polvere d'alluminio).

Il settore e' nella quasi totalità in mano statale (90%) sotto il controllo dell' IMIDRO (Iran Mines and Mineral Industries Development and Renovation), organismo appositamente creato nel 2002.





METALLURGIA

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

Con una produzione che si attesta a circa 15M di ton L'Iran occupa il ventunesimo posto a livello mondiale e la leadership nel Medioriente.

L'Iran si è classificato al 14° posto tra i paesi produttori di acciaio del mondo nel 2015, con una produzione di 16,110 M di ton di acciaio grezzo nel 2015 (-1,4% rispetto al 2014).

**MOBARAKEH
STEEL COMPANY
(MSC)**
capacità: 7M ton
MS: 47%

**KHUZESTAN
STEEL COMPANY
(KSC)**
capacità: 3,2M ton
MS: 23%

**ISPAHAN STEEL
COMPANY (ESC)**
capacità: 2,7M ton
MS: 20%

Le opportunità spaziano dalle opere di consulenza e di ingegneria, la fornitura di macchinari e parti di ricambio (queste ultimi di difficile reperimento) .





FONDERIA

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

La ricchezza di materie prime, unitamente al basso costo dell'energia, rappresentano un vantaggio sostanziale per l'industria delle fonderie. Il giro di affari stimato è di circa \$1,5MI

Più di 1250 fonderie sono attive nella produzione di leghe ferrose e non.

Le opportunità spaziano dalle opere di consulenza e di ingegneria, la fornitura di macchinari e parti di ricambio (queste ultime di difficile reperimento)

YEAR /ALLOY	Grey Iron	Ductile Iron	Malleable Iron	Alloy Iron	steel	Al	Copper Base	Zinc	Total
1993	195	63	4	12	16	17	17	2	326
2010	395	180	-	30	68	52	39	12	780
2011	370	150	-	32	65	55	36	10	718
2012	230	120	-	35	70	40	30	15	540

TREND DOMANDA	Domanda 2012	Aspettative Vision 2025
steel	20 M. tons	60 M. tons
Copper	0.35 M. tons	1 M. tons
aluminium	0.4 M. tons	1 M. tons
Cement	70 M. tons	130 M. tons
Mine (Cu , Fe , Pb, Zn , ...)	180 M tons	250 M. tons



MACCHINE LAVORAZIONE VETRO

la presenza di silicio (regione Isfahan) ed il basso costo energetico rendono conveniente la produzione di vetro

la produzione annua di vetro è stimata in circa 2 milioni di tonnellate

I principali settori di sbocco è il mercato delle costruzioni (flat glass) e l'industria dell'automotive

L'Italia esporta vetro in Iran per circa 18 Milioni di Euro (dato 2014)



dazi doganali: componenti 5% - macchinari 5%



AGRICOLTURA

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

L'agricoltura rappresenta uno dei settori più importanti per l'economia iraniana, contribuendo per circa l'11% al PIL ed impiegando il 25% della popolazione

12.198 aziende operano nell'alimentare, di cui il 12% a livello industriale.

il 20% del territorio è coltivabile, con maggiore concentrazione nella regione del Mar Caspio e le valli del nord-ovest

Con una media di precipitazione di circa 240mm per anno l'Iran è un paese arido

coltivando soprattutto pistacchi, cereali, orzo patate, riso, miglio, cotone (che viene esportato) tabacco, barbabietola e canna da zucchero. Tra i prodotti principali si annoverano anche pomodori, tè, datteri, olive, agrumi e semi oleosi.





AGRICOLTURA

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

L'incremento della produzione agricola e lo sviluppo del comparto agroalimentare sono fattori strategici per la sicurezza di un paese come l'Iran che

punta ad avere una popolazione di 150 milioni per il 2050

è un paese arido in rado oggi di assicurare un tasso di auto sufficienza alimentare del 70%

la popolazione è giovane (più del 60% ha meno di 30 anni) e cresce ad un tasso dell'1,3%; inoltre è fortemente urbanizzata: più del 75% (di questa circa il 60% è nata e cresciuta in città).



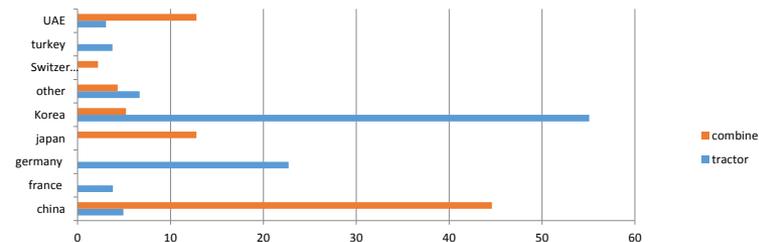
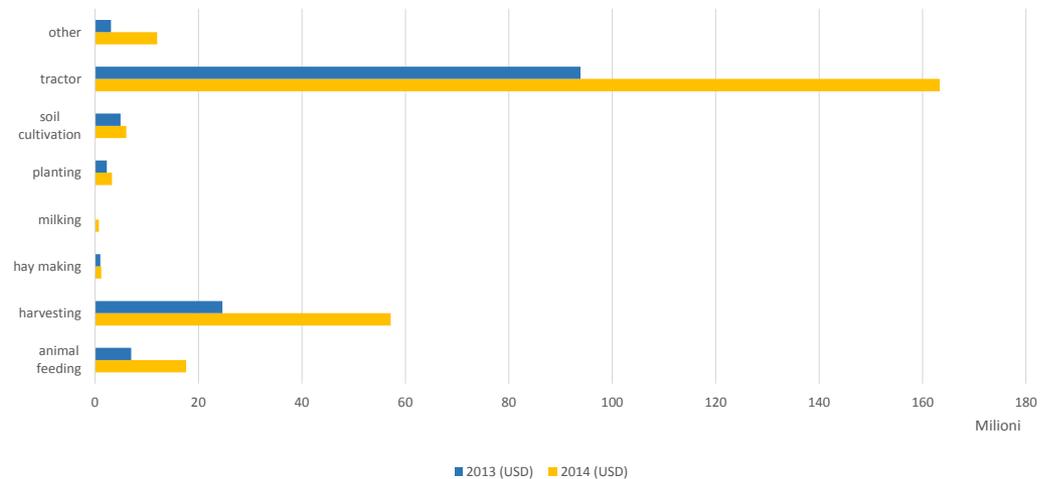
dazi doganali: componenti 5% - macchinari 5% - 10%
(no produzione locale) – 20% - 25%
Fiera di settore. Agricultural, Food & Related
Industries Trade Fair - 30 may to 2nd June 2016

AGRICOLTURA

Le importazioni di macchinari agricoli si concentrano principalmente su trattori e si sono attestate a **260 Milioni di Euro**, nel 2014. L'Italia ha esportato circa €13M di trattori e macchine agricole

Circa 3.000 aziende locali producono macchinari agricoli e pezzi di ricambio.

I principali produttori sono:
 New Holland
 Belarius
 Claas
 John Deere
 Goldoni
 Ferguson
 Tractorul Brasov
 U650





AGROALIMENTARE

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

L'Iran ha investito circa \$ 500 milioni in valuta estera, per la realizzazione di oltre 300 impianti per le trasformazioni alimentari. L'industria per la trasformazione alimentare è relativamente nuova in Iran ed il Governo sta cercando di promuovere, passo dopo passo, lo sviluppo dell'agro-alimentare, offrendo agli imprenditori crediti a basso tasso d'interesse

Nonostante i provvedimenti già attivati, c'è ancora uno spazio considerevole per l'espansione dell'industria per la trasformazione alimentare. Infatti i maggiori impianti per la trasformazione sia locali (in alcuni casi costruiti localmente) che importati, risalgono a circa 15 anni fa.

Le importazioni di macchinari italiani per la trasformazione agroalimentare si sono attestate a **circa 19 Milioni di Euro**, nel 2014





COSTRUZIONI E INFRASTRUTTURE

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

Il fatturato 2014 nel settore dell'edilizia è pari al 5% del PIL e si è consolidato su un volume di 38,4 miliardi di dollari USA.

Il mercato è suddiviso tra i grandi progetti infrastrutturali pubblici ed il mercato immobiliare privato che vede oltre il 70% degli iraniani proprietari di immobili. I progetti pubblici hanno un focus specifico sull'espansione degli aeroporti e delle infrastrutture autostradali

Il fabbisogno annuale di unità abitative ammonta a circa 750.000 l'anno, ad un ritmo costruttivo di circa 2.000 unità al giorno che è attualmente inferiore del 27% al volume necessario. L'ultimo censimento della popolazione ha stimato, nel 2006, una carenza complessiva di 1,5 milioni di unità abitative

Hospitality: si stima in un minimo di 400 unità alberghiere il fabbisogno del Paese per raggiungere degli standard di minima



COSTRUZIONI E INFRASTRUTTURE

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

Settore strategico sia come supporto dei piani di sviluppo industriali che in virtù della collocazione strategica del Paese, tra Eurasia e Asia Occidentale

Aviazione civile: + \$2 miliardi
Reti stradali : + \$3 miliardi
Aree Urbane: + \$6 miliardi
Reti ferroviarie: +\$13miliardi
Aree Portuali: + \$1 miliardi

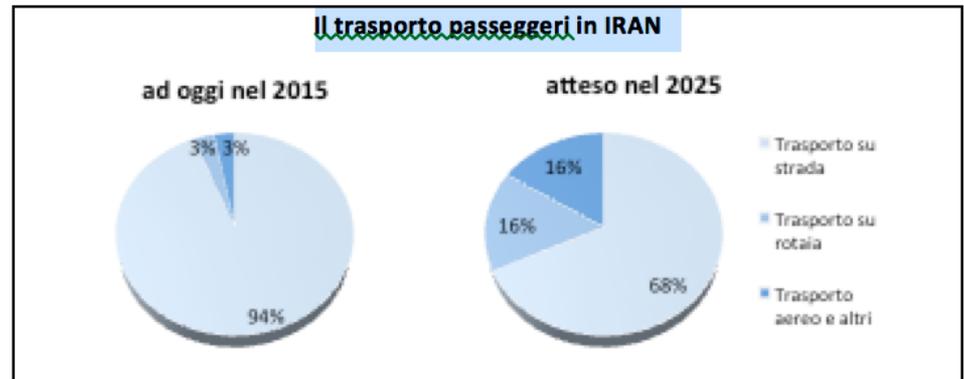


Figura 2.12: La suddivisione del trasporto passeggeri in Iran oggi e nel 2025 (Fonte: Construction & Development of Transportation Company).

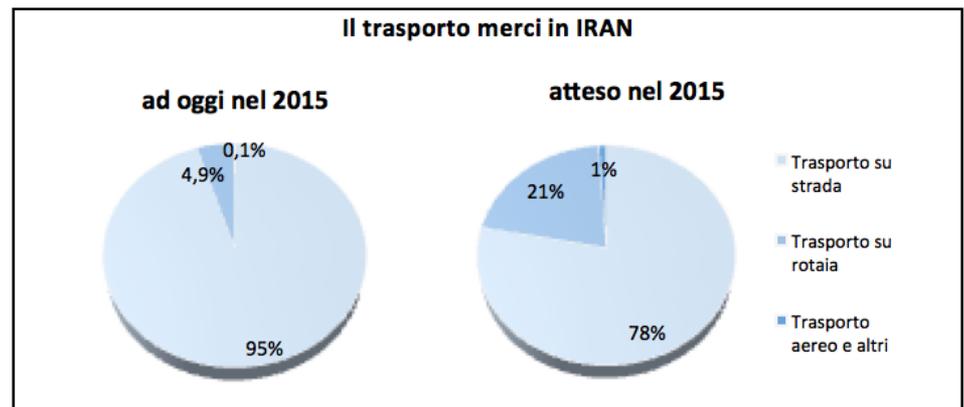


Figura 2.13: La suddivisione del trasporto merci in Iran oggi e nel 2025 (Fonte: Construction & Development of Transportation Company).



LAVORAZIONE PLASTICA E GOMMA

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

La dimensione dell'industria petrolchimica (60MT/Y con oltre 50 nuovi impianti in fase di costruzione) ed i bassi costi energetici rendono i comparti della plastica e della gomma strategici

Industrie di sbocco automotive, alimentare, costruzioni (serramenti, lastre e tubazioni, tappezzerie, rivestimenti fili elettrici, coperture),

Le importazioni di macchinari per la lavorazione della plastica e della gomma si sono attestate **a 186 Milioni di Euro**, nel 2014

M EUR	2013	2014	2014/2013 (%)
China	48.6	111.1	128.4
Italy	9.6	25.8*	168.8
Taiwan	4.3	13.0	203.6
Turkey	8.5	11.1	31.8
Germany	8.3	6.0	-27.1
Korea (Republic)	3.2	5.6	72.1
France	3.4	2.9	-15.3
India	0.4	1.8	320.5
Czechoslovakia	0.2	1.8	820.9
Japan	0.3	1.2	318.3
World	89.2	186.1	108.6

dazi doganali: dal 5% (se non c'è produzione locale) al 20%
Fiera di settore. Iran Plast - 13-17 Apr 2016



MACCHINARI PER IL PACKAGING

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

nel 2013 ha importato macchinari per la trasformazione dei prodotti alimentari e attrezzature per l'imballaggio per 138 milioni di dollari (fonte: ITC/Comtrade), con Germania, Italia, Cina, Francia, Svizzera e Paesi Bassi come principali paesi fornitori

Le esigenze principali manifestate dal mercato del food processing and packaging iraniano riguardano tecnologie che incrementano l'automatizzazione delle linee produttive, sistemi di monitoraggio della produzione e dei relativi processi, e una maggiore attenzione sui controlli sotto il profilo igienico sanitario.





MACCHINE E UTENSILI LAVORAZIONE LEGNO

Un Paese ad elevato potenziale - I settori chiave

import di legno: €150M
import di MDF: \$350M
import di Truciolare:
€175M

Le importazioni di macchinari per la lavorazione legno si sono attestate a **75 Milioni di Euro**, nel 2014

Le importazioni di **macchinari italiani** hanno raggiunto i € 7,5 M nel 2014, con una **crescita del 130%** rispetto all'anno precedente

I principali esportatori di macchinari in Iran sono la Germania, l'Italia, la Turchia e la Cina.
I principali distretti produttivi sono a Tehran, Esfahan, Tabriz e Mashad



dazi doganali: dal 5% al 15%
Fiera di settore. Wood Industries Machineries and Related Equipment - 4-7 Feb 2017



STRATEGIE DI INGRESSO NEL MERCATO

il doppio sistema di cambio
i pagamenti
ripristino del canale bancario
i canali distributivi
due diligence del partner
il ruolo dell'azienda italiana
contrattualistica
marchi e brevetti
principali competitors

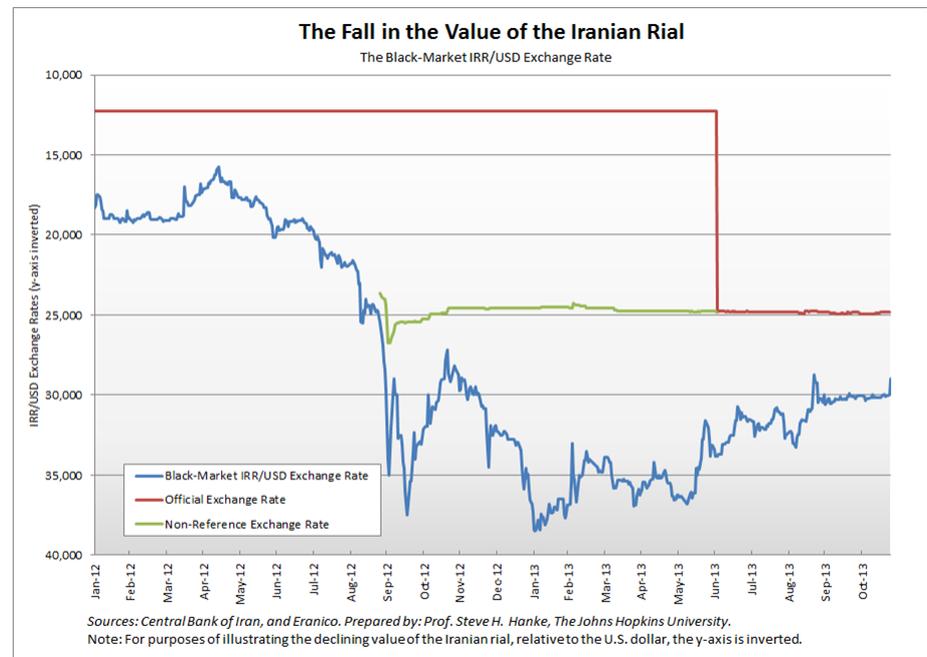
IL DOPPIO SISTEMA DI CAMBIO

Strategia d'ingresso nel mercato

SISTEMA DI CAMBIO

Il Paese adotta un sistema valutario a doppio sistema di cambio

- tasso di cambio governativo
 - obbligatorio nelle transazioni bancarie
- tasso di cambio del libero mercato o mercato nero



L'Iran utilizza come valuta nazionale il Rial Iraniano, spesso sostituito nelle transazioni quotidiane dal Toman, equivalente a 10 IRR



I PAGAMENTI

Strategie d'ingresso nel mercato

TRANSAZIONI IN TRIANGOLAZIONE

ATTRAVERSO CASA DI CAMBIO

IRAN (case di cambio)
PAESE TERZO
ITALIA

le case di cambio applicano commissioni elevate (6%-10%) e utilizzano

tasso di cambio: libero mercato

Molti trasferimenti vengono fatte da **persone fisiche** e non giuridiche.

TRANSAZIONI DIRETTE

ATTRAVERSO BANCHE IRANIANE

CREDITO DOCUMENTARIO (L/C)

Il tema della “conferma”
dilazioni e sconto
tasso di cambio: governativo
richiesta approvazione Banca Centrale
consente piena tracciabilità
sottende rapporto tra banche e tra la banca iraniana ed il proprio cliente

L'IRAN HA UN ELEVATO SOMMERSO FISCALE

RIPRISTINO DEL CANALE BANCARIO

Strategie d'ingresso nel mercato

PRINCIPALI ISTITUTI DI CREDITO ATTIVI SU IRAN

Popolare di Sondrio
Popolare dell'Emilia Romagna
Monte dei Paschi di Siena
Popolare di Vicenza

AFFIDAMENTI SACE

Tejarat Bank
Bank Mellat
Bank Melli
Melli Bank
Pasargard Bank
Saman Bank
Middle East Bank
Bank of Industry and Mine

 Parsian Bank	 BANK PASARGAD	 بانک سامان Saman Bank	 بانک خاورمیانه Middle East Bank
 Bank Melli	 بانک تجارت	 بانک ملت bank mellat	 بانک صنعت و معدن Bank of Industry and Mine

22 ISTITUTI IRANIANI SONO STATI RIAMMESSI
NEL CIRCUITO **SWIFT**



I CANALI DISTRIBUTIVI

Strategie d'ingresso nel mercato

CANALE DIRETTO

GESTIONE REMOTA

PROXY COMMERCIALE

LEGAL ENTITY

CANALE MEDIATO

AGENTE

DISTRIBUTORE

PARTNER INDUSTRIALE

Soft Agreement (SKD, License)

Light JV (Technology Transfer)

JV (capitale)



DUE DILIGENCE DEL PARTNER

Strategie d'ingresso nel mercato

FINANZA

un partner può svolgere un importante ruolo di buffer finanziario, utilizzando strumenti finanziari locali capaci di portare ulteriore edge competitivo all'offerta

ACCESSO AL CANALE BANACARIO

Il ripristino degli strumenti finanziari quali il credito documentario non significa che tutte le aziende possano accedervi.

LOGISTICA

un partner può svolgere un importante ruolo di buffer finanziario, utilizzando strumenti finanziari locali capaci di portare ulteriore edge competitivo all'offerta

STRUTTURA COMMERCIALE

- specializzazione tecnica
- **network relazionale**
- credibilità
- copertura di mercato
- organizzazione tecnica
- after sales (quanto richiesto)

SVILUPPO OPPORTUNITA'

un partner può svolgere un importante ruolo di buffer finanziario, utilizzando strumenti finanziari locali capaci di portare ulteriore edge competitivo all'offerta

MAPPING

DISCOVERY

QUALIFICATI
ON

PASS 2
SALES
"HOT LEADS"

Nursing

- Critico
- Importante
- Integrabile



IL RUOLO DELL'AZIENDA ITALIANA

Strategie d'ingresso nel mercato

PROSSIMITA' AL MERCATO

In un mercato con uno scenario profondamente globalizzato, il ruolo dell'azienda diviene critico nel sapersi avvicinare al cliente, instaurando relazioni di reciproca fiducia di lungo periodo.

Il "Made in Germany" è ha una percezione superiore al "Made in Italy" in molte categorie dei beni strumentali.

L'Italia gode di un canale di accesso preferenziale all'Iran, basato sulle affinità nel fare business ed un rapporto che si è consolidato nei decenni.

SVILUPPO OPPORTUNITA'

un partner può svolgere un importante ruolo di buffer finanziario, utilizzando strumenti finanziari locali capaci di portare ulteriore edge competitivo all'offerta





CONTRATTUALISTICA

Strategie d'ingresso nel mercato

L'abitudine ai contratti di esclusiva

- in molti settori è difficile evitare un approccio mono partner al Paese
- tra le principali ragioni a sostegno degli accordi in esclusiva vi è l'attività di parallel import e smuggling.
- è suggerito l'inserimento di clausole quantitative e qualitative per il primo anno al fine di comprovare la qualità del partner locale



CONTRATTUALISTICA

Strategie d'ingresso nel mercato

Contrattualistica

- i contratti vengono normalmente stipulati secondo gli standard internazionali, appoggiandoli sul foro del Paese del principle
- seppur risolti in ottemperanza contrattuale, in caso di contenzioso locale il giudice potrebbe chiedere il placet del partner “terminato” prima di permettere l'avvio del business con un nuovo cliente

la scelta del partner dovrebbe porsi al termine di una completa due diligence



CONTRATTUALISTICA

Strategie d'ingresso nel mercato

Documentazione ulteriore

- **letter of intent** – è una lettera che autorizza il distributore ad importare il prodotto e viene registrata presso la Camera di Commercio. La durata non deve essere quella del contratto, né esiste una durata minima. Deve essere accettata nella sua interezza, come da modello e sottostà alla giurisprudenza islamica
- **letter of commitment** (quando prevista) – è una lettera che impegna l'azienda a prendersi cura delle attività di post vendita (garanzia, etc) nel caso non fosse più presente un partner locale. Ha mediamente durata di 10 anni. Deve essere accettata nella sua interezza, come da modello e sottostà alla giurisprudenza islamica



MARCHI E BREVETTI

Strategie d'ingresso nel mercato

Registrazione marchi

- i marchi possono essere registrati direttamente dall'azienda nel Paese, senza l'intermediazione del partner locale
- i marchi vanno registrati con il nome internazionale e sua traduzione in farsi

brevetti e proprietà intellettuale

- nonostante la materia sia disciplinata risulta al momento estremamente difficile difendere brevetti, design o altro.



PRINCIPALI COMPETITORS

Strategie d'ingresso nel mercato

IRAN

- grande potenziale produttivo
- politiche governative
 - all'ingresso
 - incentivi all'export
- basso costo del lavoro
- costo dell'energia tra i più bassi al mondo
- ricchezza di materie prime
- debolezza valutaria
- protezionismo



PRINCIPALI COMPETITORS

Strategie d'ingresso nel mercato

GERMANIA

- In molte categorie è percepito superiore al made in Italy
 - le aziende iraniane si attendono prezzi inferiori dall'Italia
- ha fatto il possibile per mantenere le relazioni commerciali durante il periodo sanzionato
- ha reagito rapidamente alla riapertura del mercato
 - fiere e missioni
- è caratterizzato da grandi aziende capaci di dare un'immagine monolitica del Paese



PRINCIPALI COMPETITORS

Strategie d'ingresso nel mercato

CINA

- Paese non allineato
 - non ha aderito al regime sanzionatorio
- competitività
- relazioni economiche instaurate durante le sanzioni
- crediti petroliferi



PRINCIPALI COMPETITOR

Strategie d'ingresso nel mercato

TURCHIA

- il player più importante nell'Area
- prossimità geografica
- il “trade act” siglato nel 2011
 - agevolazioni doganali
 - canale bancario
 - accordo di libera circolazione delle persone



PRINCIPALI COMPETITORS

Strategie d'ingresso nel mercato

USA

- “se tutto andrà bene, non tutto andrà poi così bene”

ad oggi gli Stati uniti hanno sospeso le sanzioni secondarie ma restano invariate le sanzioni derivanti dalla presenza dell'Iran nella lista dei Paesi legati al terrorismo e che violano i diritti umani

E' ragionevole pensare che non passerà molto (e ci sono già casi importanti) a che il Governo cederà alle pressioni delle aziende private.



Q&A

Grazie

