

**L'IRAN SI RIAPRE ALL'ITALIA.
NOI SIAMO PRONTI.**

**“L’ingegno è vedere possibilità
dove gli altri non ne vedono.”**
Enrico Mattei

Uno sguardo all'Iran

INTERSCAMBIO ITALIA - IRAN

	EXPORT	IMPORT
2005	2,3 MLD €	3,0 MLD €
2015	1,2 MLD €	0,5 MLD €
	-48%	-83%

FONTI: ISTAT

POTENZIALE IMPATTO RIMOZIONE SANZIONI SU EXPORT ITALIANO



FONTI: SACE

CONFRONTO PEERS

	IRAN		ALGERIA		ARABIA SAUDITA		EGITTO		IRAQ	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
PIL PROCAPITE USD IN PPP	9.869	17.251	6.068	14.504	21.903	53.624	4.762	11.850	4.719	15.474
RISERVE DI PETROLIO MILIARDI DI BARILI	126	158	12	12	262	268	3,9	3,6	115	150
RISERVE DI GAS TRILIONI METRI CUBI	26,7	34	4,6	4,5	6,7	8,2	1,9	1,8	3,1	3,6

FONTI: FMI, UNCTAD, EIA, BP

PRINCIPALI PAESI FORNITORI

Primo Paese esportatore

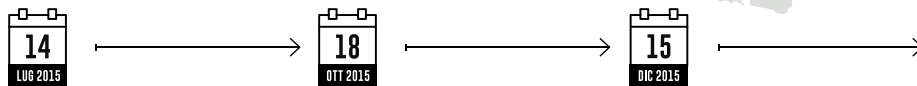
	CINA
2005	8,7%
2015	45%

Quote esportatori Europei

	ITALIA	GERMANIA	FRANCIA	SPAGNA
2005	7,4%	14,4%	6,2%	1,2%
2015	3,4%	6,0%	1,6%	0,7%

La riapertura dell'Iran consentirà di riguadagnare terreno rispetto al periodo delle sanzioni

FONTI: UNCOMTRADE



FINALISATION DAY

Finalizzazione del *Joint Comprehensive Plan of Action* (JCPOA) sul programma nucleare tra Iran e P5+1.

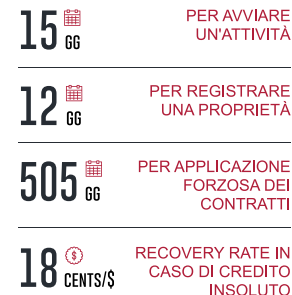
ADOPTION DAY

Adozione degli strumenti normativi necessari alla rimozione delle sanzioni da USA e UE.

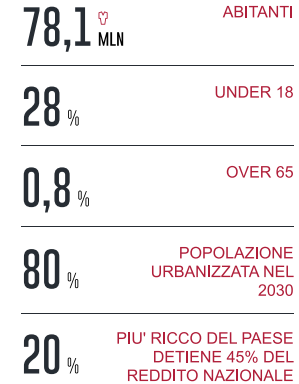
IAEA FINAL ASSESSMENT

Discussione del rapporto sulle questioni aperte sul programma nucleare iraniano e sui suoi possibili fini militari.

DOING BUSINESS INDICATORS

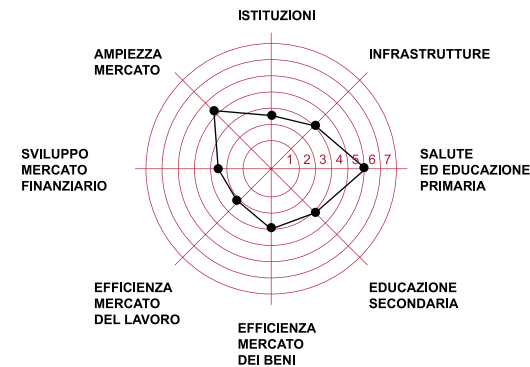


POPOLAZIONE



WEF GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX

Range 1-7 (7 valore migliore)



SETTORI DI OPPORTUNITÀ

OIL & GAS
Previsti investimenti nel settore petrolifero per 20 miliardi di dollari con un aumento della produzione fino a 5 milioni/bg; raddoppio della capacità produttiva di gas da 220 a 400 mmc.

MINERARIO
Previsti investimenti per 15 miliardi di dollari finalizzati alla modernizzazione dei processi estrattivi e di lavorazione.

TRASPORTI
Previsto l'acquisto di 300 nuovi aerei nei prossimi cinque anni e investimenti per 5 miliardi di dollari per l'ampliamento della metro di Teheran.

AUTOMOTIVE
Parco circolante (14 milioni di unità) molto vecchio; 2 milioni di immatricolazioni annue attese nel post-sanzioni.

EDILIZIA
Crescita della popolazione attesa a 100 milioni di abitanti entro il 2050.



IMPLEMENTATION DAY

ONU, USA e UE interrompono l'applicazione delle sanzioni come previsto nel JCPOA.

TRANSITION DAY

Conferma ONU delle finalità civili del nucleare iraniano. Interruzione di gran parte delle sanzioni ancora in vigore.

TERMINATION DAY

Cessazione definitiva di tutte le sanzioni e della supervisione delle Nazioni Unite sul Programma nucleare.

16 gennaio 2016: fine delle sanzioni



**PORTE APERTE
A UN'ECONOMIA
DI 80 MILIONI
DI CONSUMATORI**

Il 14 luglio del 2015 il Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA), siglato tra Iran, P5+1 (Paesi membri del consiglio di sicurezza ONU, e Germania) e UE, ha garantito l'esclusiva finalità civile del programma nucleare iraniano e ha riconosciuto a Teheran la progressiva rimozione del regime sanzionatorio imposto da ONU, USA e UE a partire dal 2006.

A dicembre la International Atomic Energy Agency (IAEA) ha confermato la piena attuazione dei principali impegni assunti dall'Iran. In seguito a tale conferma il 16 gennaio è stato raggiunto l'"Implementation Day": come previsto nell'accordo di luglio ONU e UE hanno ritirato gran parte delle sanzioni, mentre gli USA hanno sospeso gran parte delle sanzioni secondarie¹. Tale accordo sancisce il ritorno dell'Iran al commercio internazionale.

1. Applicabili su soggetti non statunitensi, cfr. infra.



**L'IRAN È UN'ECONOMIA
DALLE GRANDI
POTENZIALITÀ**

La rimozione delle sanzioni aprirà a importanti cambiamenti, consentendo al Paese un progressivo ritorno agli scambi commerciali e all'attrazione degli investimenti esteri, creando interessanti opportunità per le aziende italiane in diversi settori, tra cui l'oil & gas, il petrolchimico, l'automotive e le costruzioni. Il ritiro delle sanzioni potrebbe portare a un incremento del nostro export nel Paese di oltre 3 miliardi di Euro nei prossimi 4 anni². Il governo iraniano mira ad attrarre tra i 30 e 50 miliardi di dollari di investimenti esteri annui per raggiungere gli obiettivi di crescita macroeconomica.

Tuttavia, non bisogna sottovalutare i rischi che il Paese ancora presenta e che possono determinare problemi di natura diversa (legale, documentale, operativa) per le aziende interessate a costruire o ripristinare rapporti commerciali o finanziari con controparti locali. Capire la situazione del Paese e le prossime tappe del quadro sanzionatorio è importante per orientarsi; conoscere infatti le regole di base per operare in questo "nuovo" mercato è un elemento essenziale per le aziende che cercano opportunità in Iran.

2. Si veda il SACE Focus On - Iran: alla rincorsa del tempo perduto.

10 regole d'oro per fare business in Iran

Il decalogo per chi intende esportare e investire in Iran. Per cogliere in modo efficace e tempestivo le migliori opportunità di business.

1

CONTROLLA SE LA SOSPENSIONE DELLE SANZIONI SI APPLICA AI TUOI PRODOTTI

Oggi non sono più sanzionati i seguenti settori dell'economia iraniana, con cui pertanto 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 riguardanti³:

- 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, quali 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 c.d. sanzioni secondarie per le *non-US persons*⁴, mentre resta valido il divieto all'operatività per i soggetti di diritto statunitense. Gli Stati Uniti hanno inoltre ribadito l'interesse ad assicurare un'applicazione dell'accordo secondo il principio di buona fede, escludendo forme di resistenza passiva al ritorno dell'attività in Iran. A questo proposito, l'*Office of Foreign Asset Control*, l'autorità preposta all'applicazione delle sanzioni economiche e commerciali statunitensi, ha pubblicato una serie di documenti consultabili online, volti a chiarire i requisiti per operare in Iran. Il JCPOA mantiene un meccanismo di tutela (c.d. *snapback clause*) 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, ma produrrebbe un'accelerazione della chiusura delle posizioni in essere.

3. Per i beni e le tecnologie interessate da una parziale rimozione delle sanzioni le attività di esportazione, assistenza tecnica e finanziaria e di export credit sono ammesse previa autorizzazione da parte degli enti preposti, cfr. infra punto 3.

4. Maggiori dettagli sulla normativa statunitense disponibili sulla pagina web dell'*Office of Foreign Assets Control (OFAC)*.

2

VERIFICA LE CONTROPARTI IRANIANE CON CUI POTRAI FARE BUSINESS

È necessario accertare che le controparti iraniane non siano incluse nella lista dei soggetti che risultano sanzionati⁵.

Verso tali soggetti, oltre alla normativa UE direttamente applicabile, gli USA mantengono le sanzioni secondarie (applicabili alle *non-US persons*). A questo elenco si aggiungono i soggetti inclusi in regimi sanzionatori non riguardanti il programma nucleare iraniano⁶.

Più in generale, la riapertura del Paese richiede 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 deve quindi essere accompagnato da un'attenta analisi della competitività e del merito di credito delle controparti locali, nonché della loro capacità di generare margini per fare fronte agli impegni presi. Il prolungato regime sanzionatorio ha infatti aumentato i rischi di corruzione. L'Iran è inoltre esposto a fenomeni di riciclaggio di denaro illecito⁷ e finanziamento del terrorismo internazionale⁸. Sebbene il Gruppo di Azione Finanziaria Internazionale (GAFI) abbia sospeso per dodici mesi alcune delle restrizioni imposte su Teheran a seguito dell'adozione recente di nuove norme anti-riciclaggio e contro il finanziamento del terrorismo, l'Iran resta ancora nella "lista nera" dei Paesi ad alto rischio di riciclaggio.

5. Per la lista di tali soggetti si veda l'Allegato 2 all'Annex II del JCPOA.

6. Per la lista completa dei soggetti sanzionati dall'UE si consulti il database. Per la lista dei soggetti sanzionati dagli USA si consulti il database OFAC.

7. Il *Basel Anti-Money Laundering Index 2015* classifica l'Iran al primo posto per rischi di riciclaggio del denaro.

8. Teheran è ancora inserito nella lista USA dei paesi sponsor del terrorismo internazionale.

9. Cfr. punto 1 e gli allegati I e II del Regolamento UE 267/2012. La normativa comunitaria di riferimento e gli organismi italiani responsabili della sua attuazione sono disponibili sulla pagina web della Farnesina.

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.

L'Iran ha reagito all'isolamento internazionale sostituendo i beni di importazione con prodotti locali quando possibile. La riapertura non implica un immediato ritorno della disponibilità di tali mercati per gli operatori esteri. Gli esportatori stranieri devono studiare il mercato di destinazione, valutare il posizionamento dei *player* locali, verificare la presenza di misure protezioniste e/o barriere all'ingresso per evitare i mercati saturi. L'esportatore deve verificare in via preventiva se la merce che vuole esportare rientri nelle categorie proibite dall'ordinamento interno o dalle normative internazionali, partendo da una corretta classificazione doganale dei beni da esportare. 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, riconducibili direttamente e indirettamente alla proliferazione missilistica e nucleare nonché beni *dual use* e metalli grafite⁹, resta inoltre attivo il sistema di pre-autorizzazione da parte degli enti preposti (per l'Italia sono competenti il Ministero degli Esteri, delle Finanze e dello Sviluppo Economico).

4

ACCERTATI DELLE MODALITÀ DI PAGAMENTO PERMESSE

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

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

Gran parte delle banche iraniane sono state riammesse al circuito SWIFT.

Le autorità iraniane non consentono al momento l'emissione di lettere di credito (LC) confermabili. Una serie di banche italiane ha già riattivato l'operatività nel Paese. 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

VERIFICA CHE I CONTRATTI RISPETTINO STANDARD E CLAUSOLE SPECIFICHE PREVISTE 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 al fatto che le sanzioni potrebbero essere reintrodotte, cosiddetta clausola *snap-back*¹⁰).

La stesura dei contratti è un elemento di rilevanza fondamentale per limitare i rischi derivanti dalle divergenze tra pratiche commerciali internazionali e iraniane. È inoltre necessario bilanciare le necessarie tutele dell'operatore estero con la rilevanza del contratto in essere, evitando le clausole eccessivamente onerose per la controparte iraniana in presenza di un contratto di entità relativamente modesta.

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

TIENI 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).

Il *Transition day* sarà raggiunto con la chiusura complessiva della verifica AIEA iraniano. Al raggiungimento di tale data, la UE rimuoverà le sanzioni relative alla proliferazione militare, incluse quelle riguardanti lo sviluppo balistico. Saranno inoltre de-sanzionati una serie di soggetti individuali¹¹.

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.

7

SPRUTTA IL POTENZIALE DEL PAESE PER INTERNAZIONALIZZARE LA TUA ATTIVITÀ

Nel Paese è in vigore un'ampia gamma di incentivi per gli investitori esteri: 14 zone economiche speciali, 7 *free trade zones*, esenzioni fiscali per determinati settori, accordi di promozione degli investimenti¹².

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*). In particolare sarà favorita la creazione di *joint venture* tra imprese estere e locali.

10. Cfr. punto 1.

11. Per l'UE si veda l'elenco all'Allegato 2 dell'Annex II del JCPOA. Per gli USA si veda l'Allegato 4 dell'Annex II del JCPOA.
12. Consultare il sito della agenzia di promozione iraniana degli investimenti.

8

PROTEGGI I TUOI 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 sottoscritto oltre 60 accordi bilaterali per la promozione degli investimenti, di cui 52 attualmente operativi. Tra questi vi è anche quello con l'Italia. Il Paese sta procedendo con la risoluzione delle partite aperte e con la chiusura delle posizioni debitorie pregresse. 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

PROMUOVI IL TUO BUSINESS IN IRAN

Il ritorno nel Paese passa necessariamente per il ripristino dei precedenti rapporti o la costituzione di nuovi con i partner locali.

Le occasioni di promozione del proprio business sul territorio italiano e iraniano sono numerose. Sono già state effettuate una serie di missioni istituzionali a Teheran e se ne prevedono altre in futuro per promuovere i prodotti Made in Italy in specifici settori. Anche diversi enti locali italiani (Regioni, Camere di Commercio¹³) e Associazioni di Categoria prevedono l'organizzazione di alcuni eventi per presentare in Iran i prodotti italiani in occasione di fiere e road show.

10

CONOSCI 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 sono 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.

One-door per export e internazionalizzazione



ESPORTARE DIVENTA ANCORA PIÙ SEMPLICE CON SAGE E SIMEST

Le imprese che vogliono crescere all'estero hanno un solo punto di accesso ai tanti servizi del Gruppo Cdp. Puntare su nuove geografie, trovare clienti potenziali, diversificare il portafoglio d'attività. In una parola: esportare.

Con noi puoi:



Offrire ai tuoi clienti esteri condizioni di pagamento competitive



Finanziare la tua crescita internazionale



Assicurare e monetizzare i tuoi crediti



Rafforzare la tua impresa



Ottenere le garanzie per gare e appalti



Conoscere clienti e mercati

In Iran con noi puoi



1. Offrire ai tuoi clienti iraniani condizioni di pagamento competitive

Assicura le tue esportazioni dal rischio di mancato pagamento o di revoca del contratto per eventi di natura politica o commerciale.

Offri al tuo cliente iraniano finanziamenti a medio-lungo termine a condizioni vantaggiose per l'acquisto di macchinari o per la realizzazione di grandi progetti commissionati alla tua azienda.

Consenti al tuo cliente iraniano di pagarti tramite lettera di credito documentario emessa da una banca partner di SACE previa verifica della disponibilità dello strumento.



2. Assicurare e monetizzare i tuoi crediti

Esporta in Iran e incassa subito i tuoi crediti combinando con lo sconto i benefici dell'assicurazione pro-soluto dei tuoi crediti.



3. Ottenere le garanzie per gare e appalti

Ottieni le garanzie necessarie per far crescere il tuo business assicurando il tuo cantiere dai rischi di costruzione e presentando le garanzie richieste per accedere a gare ed eseguire lavori in Iran.



4. Finanziare la tua crescita internazionale

Accedi a finanziamenti per un'ampia gamma di progetti di crescita in Iran dall'acquisto di macchinari a investimenti in ricerca e sviluppo, dalle spese per promozione e marketing all'approntamento di forniture.

Proteggi i tuoi investimenti in Iran dai rischi di natura politica dovuti a eventi come disordini civili, guerra, espropri, nazionalizzazioni, confische, sequestri.



5. Rafforzare la tua impresa

Ottieni un investimento nel capitale di rischio delle società estere promosse dalla tua impresa in Iran.



6. Conoscere clienti e mercati

Ottieni consulenza personalizzata con i servizi di Advisory per:

- Individuare e organizzare incontri con controparti iraniane
- Conoscere i rischi a cui si espone la tua azienda nell'esportare o investire in Iran
- Ottenere una valutazione preventiva sull'affidabilità dei potenziali clienti
- Sviluppare un piano di crescita.

Conoscere la cultura



5 VALORI DA TENERE A MENTE PER PARTIRE CON IL PIEDE GIUSTO

①

RELIGIONE

L'Iran è una teocrazia e il 98% della popolazione è di religione islamica sciita. Il tema religioso è sensibile: se non espressamente interrogati, non intraprendete conversazioni sull'argomento.

②

GENDER

Un numero sempre maggiore di donne lavora a tutti i livelli dell'organizzazione aziendale, anche se esiste ancora un forte gap e persiste una visione molto tradizionalista sul ruolo delle donne.

③

COMUNICAZIONE

Gli iraniani tendono ad avere uno stile di comunicazione indiretto, basato sull'utilizzo di metafore, circonlocuzioni e segnali non verbali. Evitate esternazioni troppo esplicite, specie in caso di rifiuto: possono essere considerate scortesie e inficiare le relazioni.

④

AMICIZIE

Gli affari in Iran hanno una dimensione personale. Molte aziende private sono a gestione familiare, mentre nella sfera pubblica i funzionari lavorano all'interno di un network di contatti e affiliazioni.

Se avete conoscenti che possano introdurvi, non abbiate paura di chiedere cortesie che potrete contraccambiare in futuro. Attenzione però ai millantatori, malvisti dalle autorità: accertatevi che le amicizie vantate dai vostri interlocutori siano reali.

⑤

OSPITALITÀ

Mostrare generosità è un valore in Iran, oltre che un fattore di prestigio. Accettate sempre di buon grado ciò che vi viene offerto: un rifiuto sarebbe considerato una scortesia.

Business etiquette



5 OCCASIONI DI BUSINESS E LE MOSSE GIUSTE PER AFFRONTARLI

①

ORARI E GIORNI DI LAVORO

In Iran si lavora dal sabato al giovedì, dalle 7:30 alle 16:00, con interruzioni per il pranzo (13:00 circa) e per la preghiera (5 volte al giorno). Pianificate i vostri incontri tenendo conto sia delle festività (come il *Nowruz*, il 21 marzo) sia delle ricorrenze del calendario islamico (*Ramadan*, *Eid-e Fetr*, *Eid-e Ghurban*, *Ashura*).

②

DRESS CODE

Gli uomini d'affari iraniani abitualmente portano un completo con la giacca ma senza cravatta, ed è consigliabile dunque - per gli uomini - attenersi a questo *dress code*. Alle donne si consiglia un abbigliamento molto morigerato, con braccia, gambe e capelli coperti.

③

SALUTI

Nei primi incontri attenetevi alle formalità. Usate l'epiteto *gha* per gli uomini e *khanoom* per le donne, seguito dal cognome; oppure usate il titolo di *Doctor*. Tra uomini, i saluti cominciano con una stretta di mano; in caso sia presente una donna, aspettate invece che sia lei a porgervi la mano: se non lo fa, limitatevi a un cenno della testa e un sorriso. Quando scambiate i biglietti da visita usate solo la mano destra, poiché la sinistra è considerata impura. Quando ricevete un biglietto, osservatelo prima di riportarlo.

④

MEETING

Fissate gli appuntamenti con largo anticipo per telefono e per email, e fate recall qualche giorno prima per confermare. Siate puntuali, ma non vi aspettate puntualità. In caso di attese prolungate, non mostrate mai impazienza.

È buona norma non parlare d'affari al primo incontro: gli iraniani vogliono prima conoscere personalmente chi hanno di fronte e poi fissare un secondo incontro per parlare di business. Anche se l'inglese è diffuso in Iran, fatevi accompagnare da un interprete.

⑤

NEGOZIARE

Preparatevi a trattative molto lunghe. Le aziende e le istituzioni iraniane sono rigidamente gerarchiche, le decisioni sono prese dai vertici e le iniziative proposte dal basso non sono viste di buon occhio. È probabile che ai primi meeting incontriate funzionari meno alti in grado ma, se riuscirete a conquistare la loro fiducia, nei meeting successivi incontrerete persone di livelli via via più alti. L'unico modo efficace per ottenere un'accelerazione di questo processo è chiederlo tramite personalità influenti e ben inserite nel contesto. Non fatelo mai direttamente.

DOVE SIAMO

Ogni giorno lavoriamo insieme alle nostre **25.000 aziende clienti per affrontare le sfide dei mercati internazionali e sosteniamo la loro intraprendenza, facilitandone l'accesso al credito e proteggendole dal rischio di mancato pagamento.**

I nostri 14 uffici, insieme alle 42 agenzie distribuite su tutto il territorio italiano, sono il loro punto di riferimento. Alla rete di uffici si affiancano le agenzie, i broker specializzati in assicurazione del credito, cauzioni e protezione dei rischi della costruzione e i professionisti del factoring.

IN ITALIA

→ BARI

→ BRESCIA

→ FIRENZE

→ LUCCA

→ MILANO

→ MODENA

→ MONZA

→ NAPOLI

→ PALERMO

→ PESARO

→ ROMA

→ TORINO

→ VENEZIA

→ VERONA



Le imprese che intendono spingersi verso mercati emergenti a elevato potenziale possono inoltre contare sugli uffici del nostro network internazionale e sull'esperienza maturata nell'analisi del rischio paese in oltre trent'anni di attività.



DESK IRAN

Contatta il nostro desk dedicato all'Iran per conoscere le migliori opportunità di crescita e rendere il tuo export più competitivo.

+39 06 67 36 959

sace.it/iran

iran@sace.it

SIMEST |  SACE

INGEGNO ITALIANO NEL MONDO



Numero Verde
800.269.264

www.sace.it
info@sace.it