

Legami commerciali. Dal 2015 il nostro Paese ha messo in campo oltre una ventina di missioni: coinvolte centinaia di imprese

L'Italia vuole essere il primo partner

Nella meccanica strumentale, i macchinari per l'edilizia e per il tessile sono i più richiesti

Laura Cavestri

«Proprio ora, a maggio, tagliamo il nastro del nostro primo show-room a Teheran per mobili da ufficio - spiega Paolo Fantoni, presidente del Gruppo Fantoni e di Assopannelli (sezione di FederlegnoArredo) -. Ma anche durante l'embargo abbiamo continuato a vendere pannelli per l'edilizia per 3 milioni di euro l'anno. Nel nuovo clima, penso che in 2 anni raddoppieremo».

Da mesi, la rotta Roma-Teheran sembra un'autostrada ad agosto. Non c'è un conto esatto. Ma sono più di 20 le missioni economiche che Presidenza del Consiglio e ministeri di Sviluppo Economico, Esteri e Infrastrutture, associazioni imprenditoriali, regioni, province ed anche comuni (da Milano, il sindaco Giuliano Pisapia ha accompagnato le municipalizzate) hanno messo in campo dal 2015. Ancor prima che - a partire da metà gennaio - fossero sospese le sanzioni verso l'Iran, avviando un processo di rimozione che terminerà solo nel 2023.

All'ombra - e oltre al mondo dell'engineering e delle forniture dell'oil&gas - quasi tutta la filiera manifatturiera che va dall'edilizia ai trasporti, dalla meccanica all'agroalimentare, dal trattamento delle acque alle utilities, ha fatto almeno una tappa "persiana".

La sola meccanica strumentale

(pesa per il 57,9% sull'attuale export) nell'ultimo quinquennio ha visto dimezzarsi il valore annuo dei beni venduti, da circa 1,3 miliardi a meno di 700 milioni.

I prodotti più richiesti restano i macchinari per l'edilizia, per il tessile e per il taglio di pietre ornamentali. Ma anche apparecchi per sollevamento e trasporto, valvole e rubinetteria, impianti termici, turbine a vapore, pompe, forni industriali e caldaiera.

«Abbiamo organizzato più di una missione - spiega Alberto Caprari, presidente di Anima - e a metà aprile abbiamo tenuto nuovamente un seminario "bussola" per muoversi in quel mercato. Nel 2013 l'export ammontava a 321 milioni di euro, trend che è stato smentito nel 2014 con un decremento del -9,1% (292 milioni di euro). Il primo semestre 2015 registra un positivo +23% rispetto al primo semestre 2014».

Ma i primi a partire - 4 anni fa - furono i mobili di FederlegnoArredo. «Abbiamo sempre avuto un rapporto forte con il Paese - ha spiegato il presidente Roberto Snaidero (lui stesso ha inaugurato uno show-room da mille metri quadri nel cuore della capitale iraniana a fine 2015) - anche perché il nostro settore era lontano da quelli sanzionati. Ma l'operatività dei pagamenti, difficile. Ci abbiamo

creduto quando ancora lo stop alle sanzioni era lontano. L'anno scorso in Iran il settore è cresciuto di oltre il 32 per cento».

Nel 2014 Assocomplast (l'associazione delle aziende di macchine e stampi) esportava 30 milioni di euro in Iran (nel 2005 era il doppio). «Dal 2000 - ha sottolineato il direttore di Assocomplast, Mario Maggiani - le vendite verso il paese sono costantemente cresciute, raggiungendo il massimo nel 2005 con poco meno di 70 milioni di euro. Ma nel periodo delle sanzioni, i flussi si sono più che dimezzati. Nel 2015 abbiamo chiuso a 13 milioni. Non a caso, sono numerose le aziende italiane che hanno partecipato, a metà aprile, alla fiera IranPlast, con richieste di spazi ben oltre alla limitata disponibilità offerta dagli organizzatori».

Ai primi di febbraio, con il ministro Del Rio a Teheran erano quasi 100 le imprese dell'edilizia e delle costruzioni iscritte all'Ance: obiettivo, oil&gas, infrastrutture, edilizia pubblica e privata.

Ferrovie, energia, reti elettrificate, invece, nel misurino di Anie (l'associazione delle imprese dell'elettronica e dell'elettrotecnica),

A inizio 2015 era stata annunciata la realizzazione di una linea ferroviaria ad alta velocità fra Teheran e Isfahan per oltre 400

km e un investimento previsto di 2,4 miliardi di dollari, il cui completamento è previsto per il 2018.

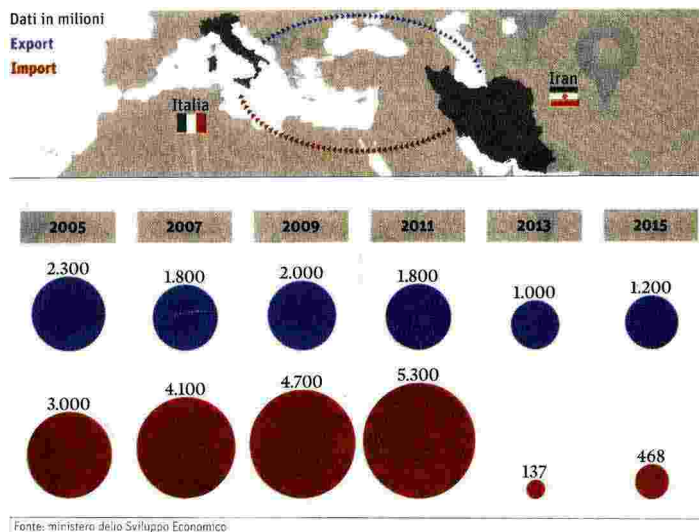
«Il know-how italiano in questo settore è enorme - ha spiegato Claudio Andrea Gemme, presidente di Anie - e se le grandi imprese si muovono da sole, noi abbiamo il dovere di promuovere le nostre filiere innovative. Come nel campo delle energie alternative e delle reti di trasmissione e distribuzione».

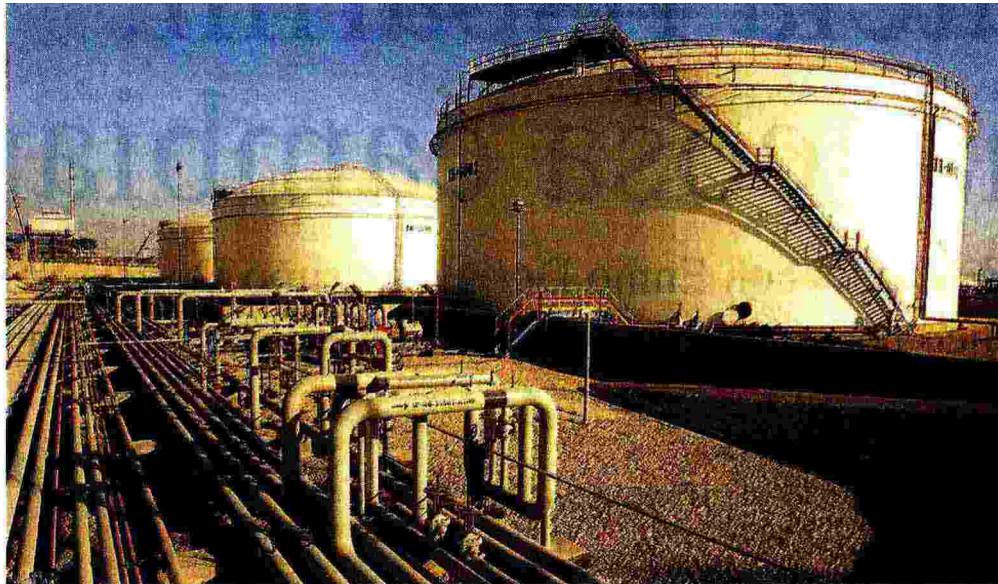
Più cauto l'agroalimentare. Le esportazioni di alimentari verso l'Iran erano di 16 milioni nel 2014 (oltre a 4 milioni di prodotti agricoli), con un crollo a 10 milioni nel 2012, causa inasprimento delle sanzioni. «Abbiamo partecipato alle missioni ministeriali - spiega Luigi Pio Scordamaglia, presidente di Federalimentare - e individuato 3 filoni potenziali di crescita: carni bovine, lattiero-caseario e pasta/dolci. Siamo alla ricerca di partner locali, ma ci sono degli ostacoli oggettivi, ad esempio barriere non tariffarie all'ingresso dei nostri prodotti». L'Iran, ha concluso Scordamaglia, «non è un mercato dove le aziende alimentari italiane possono semplicemente esportare e quindi "vendere", ma è un paese che ricerca e necessita di investimenti sul know-how, per migliorare la propria efficienza sia nelle coltivazioni che nell'industria locale di trasformazione alimentare».

GLI ALTRI SETTORI

Buone potenzialità anche per il legno-arredo che solo l'anno scorso ha registrato nel Paese una crescita del 32%

Rapporti economici con l'Italia





Non solo oil&gas. Anche se resta il settore principale, il Paese punta su meccanica, edilizia e anche sul turismo