

Economia

TOCCANDO FERRO

L'Iran non va ricondotto solo al petrolifero e al suo indotto. È un mercato di consumo ricco ed esteso, dove la componentistica e la meccanica di base vanno rinnovate. E non è una piccola economia
Riccardo Riva - titolare della Fer di Valmadrera -

ECONOMIALECCO@LAPROVINCIA.IT
Tel. 0341 357411 Fax 0341 368547

«In Iran si apre un mercato ricco»

Cade l'embargo. Riccardo Riva della Fer di Valmadrera: «Numerose le opportunità per le imprese lecchesi»
«È un'economia che dopo anni di sanzioni va rinnovata, con possibilità di lavoro per molti settori produttivi»

MARIA G. DELLA VECCHIA
LECCO

Cade l'embargo all'Iran e le aziende lecchesi non perdono tempo nel riprendere i rapporti commerciali con Teheran.

Missione dell'Ice

Già a novembre, dopo la firma dell'accordo sul nucleare, diversi imprenditori lecchesi avevano partecipato a una missione dell'Ice in Iran e ora, in aprile, il consorzio Premax è pronto a sbarcare con un proprio stand alla fiera iraniana della cosmetica dove trovare nuovi clienti per i prodotti del suo settore beauty.

Lo sblocco ufficiale delle sanzioni all'Iran riapre per le imprese lecchesi della meccanica e dell'oil&gas possibilità dirette di business attese da tempo.

Relazioni, in fondo, mai interrotte, visto che l'embargo posto sull'Iran del 2010 non ha mai fermato le esportazioni. L'embargo ha reso più complicate le procedure ma, fuori dal "dual use" per quei prodotti che potenzialmente potevano prestarsi a normali forniture commerciali ma anche all'uso bellico, vendere in Iran per una lunga gamma di prodotti comunque era possibile.

Molti, a fatica, rispettando le regole che volevano solo l'export per prodotti non a rischio e dotandosi delle necessarie autorizzazioni finanziarie da chiedere al comitato sicurezza finanziaria del ministero dell'Economia per gli ordini oltre i 40mila euro, hanno deciso di resistere

per mantenere un filo di collegamento in vista di tempi migliori. Che ora sono arrivati e promettono grandi business in un mercato che, se ancora alle prese con non indifferenti problemi valutari, ha 80 milioni di persone, una popolazione di età media di circa 30 anni fra cui 15 milioni di donne fra i 20 e i 40 anni, un Pil (2013) di 370 miliardi di dollari, previsto ora in forte rilancio proprio grazie al nuovo accordo.

Basi dirette

«L'industria iraniana - afferma Riccardo Riva, proprietario dell'azienda di trasporti internazionali Fer di Valmadrera con dalle forbici ai kit per manicure. Lo sblocco ufficiale delle sanzioni all'Iran riapre per le imprese lecchesi della meccanica e dell'oil&gas possibilità dirette di business attese da tempo. Relazioni, in fondo, mai interrotte, visto che l'embargo posto sull'Iran del 2010 non ha mai fermato le esportazioni. L'embargo ha reso più complicate le procedure ma, fuori dal "dual use" per quei prodotti che potenzialmente potevano prestarsi a normali forniture commerciali ma anche all'uso bellico, vendere in Iran per una lunga gamma di prodotti comunque era possibile. Molti, a fatica, rispettando le regole che volevano solo l'export per prodotti non a rischio e dotandosi delle necessarie autorizzazioni finanziarie da chiedere al comitato sicurezza finanziaria del ministero dell'Economia per gli ordini oltre i 40mila euro, hanno deciso di resistere



Riccardo Riva
Fer di Valmadrera

Non solo petrolio, valvole e tubi dunque: «No, non credo che l'Iran debba essere ricondotto solo al settore petrolifero e al suo indotto. Si tratta, invece, di un mercato di consumo ricco ed esteso, dove la componentistica e la meccanica di base vanno totalmente rinnovate. E non parliamo certo di una piccola economia».

Da tempo la sua azienda ha una finestra aperta sul mercato iraniano, e anche su quello iracheno, nonostante una congiuntura ambientale difficile. «Gestiamo da Dubai, dove abbiamo forti partnership, una parte molto forte dei nostri interessi nell'area - conclude Riccardo Riva -, e da lì serviamo anche l'Iran».



Con la fine delle sanzioni nei confronti dell'Iran, alle imprese lecchesi si aprono opportunità in un mercato ricco

Gli esperti commerciali incontrano le piccole ditte

«Alle nostre aziende - afferma Marco Giorgioni, presidente della Cdo di Lecco e dell'azienda speciale della Camera di Commercio Lariodesk - la riapertura delle relazioni commerciali con l'Iran non potrà far altro che molto bene, visto che è un Paese in cui sono già conosciute per il loro grado di competitività. Non ultimo, la ripresa dei rapporti avrà anche importanti ricadute socia-

li e positive nuove aperture di dialogo internazionali».

La Cdo lecchese si prepara a dedicare all'Iran, il 27 gennaio al Palataurus, uno spazio importante all' "International day", con esperti commerciali che spiegheranno alle piccole imprese locali come avvicinare fra l'altro quel mercato e le sue grandi potenzialità. A manifestazione terminata, spiega Giorgioni, si continuerà con

l'aiuto di Lariodesk nella gestione dei contatti presi all'International day e nell'organizzazione di nuovi incontri di approfondimento su diversi mercati ma con un focus particolare sull'Iran.

Negli ultimi mesi, in vista dell'accordo sul nucleare che avrebbe tolto di mezzo le sanzioni, a fronte di forti perdite registrate da diversi settori produttivi locali in Russia le aziende hanno riacceso l'attenzione sull'Iran. In proposito anche diverse aziende della Cdo, conferma Giorgioni, hanno partecipato, in novembre, alla missione ministeriale a

Teheran organizzata dall'Istituto per il commercio estero (Ice). Ad attrarre è il grande mercato della seconda economia della regione Medio Oriente e Nord Africa ("Mena") in un Paese fortemente dipendente dalle importazioni e con un Pil previsto in crescita, su spinta dell'accordo, a un tasso vicino al 5% almeno nei prossimi due anni.

Fra i settori, la meccanica è in vetta alla classifica, insieme alle tecnologie per l'ambiente, alle energie rinnovabili, al medicale, ai materiali edili, all'automotive.

M. Del.

Le forbici del consorzio Premax alla fiera della cosmetica a Teheran

La missione

La rassegna è paragonabile per ricadute sul mercato locale al Cosmoprof di Bologna

All'indomani dell'ufficializzazione dello sblocco delle sanzioni all'Iran il Consorzio Premax ha deciso di partecipare con una fiera collettiva, in aprile a Teheran, a "Beauty and clean", la prima fiera della cosmesi che

per il Medioriente è importante tanto quanto lo è in Occidente Cosmoprof di Bologna. Il tempo per organizzare la partecipazione delle aziende riunite nello stand del consorzio non è molto ma gli organizzatori del consorzio affermano con sicurezza che ce la faranno.

«Il solo Iran - dice il direttore di Premax Giovanni Gianola - è un mercato che per la cosmesi nel Golfo Arabo è secondo solo all'Arabia Saudita, con una do-



Ad aprile il consorzio Premax parteciperà ad una fiera a Teheran

manda stimata intorno ai 30 milioni di consumatori per il settore beauty» ai quali vendere piccole forbici e kit per manicure prodotti a Premana.

Per il consorzio che col proprio marchio registrato produce coltelleria, forbici per sartoria e per l'estetica l'Iran è un grande mercato diretto, oltre che ponte per l'area, per la vendita di forbici destinate alla grande industria tessile, molto diffusa nella produzione di tessuti e altri semilavorati e di capi confezionati. «La scorsa settimana - afferma Gianola - ci siamo confrontati con i nostri commerciali presenti nell'area per pianificare le nuove strategie di business in quello che per le nostre aziende è un mercato molto interes-

sante perché ricco di forti insediamenti tessili e di una secolare tradizione nella cura della persona. Posto che nell'area prossima all'Iran noi da anni abbiamo già normalmente una rete attiva di distributori, grossisti e importatori, ora la nuova apertura diretta sull'Iran si fa fondamentale. In passato - aggiunge - ci sono stati anni in cui in Iran abbiamo venduto molto bene, è un Paese con cui l'Italia ha una lunga tradizione di accordi commerciali e, da parte nostra, come consorzio ora recupereremo contatti con importatori che nel tempo per i problemi geopolitici e per l'embargo si sono allentati. Sappiamo cosa fare e con chi riannodare le relazioni».

M. Del.