

Rilancio del partenariato economico

Progetto Iran sui macchinari, un percorso di opportunità

Il progetto articolato in più fasi, tra cui un corso di formazione sul mercato iraniano da un punto di vista commerciale, bancario e legale. Missione finale per 12 aziende. Riscontri positivi.

Da un anno si stanno riaprendo il dialogo e l'interscambio con l'Iran grazie alla progressiva attenuazione delle sanzioni economiche dagli Stati Uniti e dall'Unione Europea.

L'Iran è la seconda economia della regione MENA (Middle East and North Africa) in termini di PIL (484 miliardi di dollari) dopo l'Arabia Saudita, di popolazione (78 milioni di persone) dopo l'Egitto. Per quantità di risorse di gas naturale il secondo Paese al mondo e quarto per petrolio.

L'export dell'Italia verso l'Iran è secondo solo alla Cina e l'Emilia-Romagna ha buone chance da giocare: è infatti subito dietro alla Lombardia, per percentuale di esportazioni, pari a quasi un quinto del totale nazionale, che riguardano soprattutto macchinari, macchine, medicinali e prodotti chimici.

Per dare risposta alle imprese interessate alla riapertura di questo mercato tanto interessante, **Unioncamere Emilia-Romagna** e il sistema camerale regionale, con il co-finanziamento della **Regione** e d'intesa con Unioncamere Lombardia, hanno promosso il progetto **“I macchinari in Iran: un percorso di opportunità dopo l'Implementation day”**.

All'iniziativa hanno partecipato 13 aziende coinvolte in un percorso di accompagnamento al mercato iraniano, impostato attraverso fasi e attività strutturate: informazione specializzata, formazione attraverso un corso executive di introduzione all'area con approfondimento su tematiche specifiche (outlook sul mercato, modalità di approccio, strategie, interventi da parte di esperti su tematiche legali & bancarie); analisi personalizzata delle opportunità per indirizzare e finalizzare la ricerca della controparte iraniana sulla base degli obiettivi specifici di ogni impresa; la predisposizione di report/export compliance funzionali alla verifica puntuale e “su misura” per ogni impresa delle informazioni sulle prime condizioni essenziali per poter operare nel mercato iraniano senza incorrere in sanzioni in chiave “dual use”.

E' stato un capillare lavoro preparatorio che ha permesso di organizzare il **viaggio d'affari** a Teheran dove, nel corso di 4 giorni, si sono svolti circa 150 incontri nelle sedi degli operatori iraniani **per 12 aziende emiliano-romagnole** attive nel settore dei macchinari industriali: Bucci Automation e Nannini Renato Machinery di Faenza, Curti Costruzioni Meccaniche di Castelbolognese, Teco di Conselice, Ibix di Santa Maria in Fabriago (provincia di Ravenna), Irtec di Castelvetro in rappresentanza anche del Consorzio Cermac di Bologna, Simec di Sassuolo e Cme di Campogalliano (Modena), Firbimatic di Sala Bolognese (Bologna), Italmeccanica di Villa Verucchio (Rimini), Aweta Sistemi di Cesena e Stc Finotelli di Comacchio (Ferrara).

La delegazione è stata ricevuta dall'Ambasciatore Mauro Conciatori durante un evento organizzato all'Ambasciata d'Italia per favorire una occasione di incontro con aziende, istituzioni e istituti di credito locale.

Alle imprese va aggiunta la Krea di Cavriago (Reggio Emilia) che ha partecipato alle varie fasi. Il follow-up sui contatti sviluppati in missione, importante per garantire continuità, consentirà lo sviluppo delle trattative avviate grazie alla possibilità di definire strategie commerciali anche attraverso cooperazioni con operatori locali dei settori macchine utensili e agricole, macchinari per il packaging, la fonderia, l'edilizia e la lavorazione del legno, del vetro, del cuoio e delle calzature.

*“Questa iniziativa di sistema è stata promossa per supportare le PMI a esplorare e avvicinare con rapidità le opportunità del “nuovo Iran” in modo da avviare collaborazioni industriali e commerciali - afferma **Claudio Pasini**, segretario generale di Unioncamere Emilia-Romagna - L’interesse delle controparti iraniane è stato testimoniato dalla missione e dal “follow up. Il progetto si è sviluppato in un periodo ampio, perché l’avvicinamento al mercato iraniano necessita di strutturazione temporale e preparazione graduale delle aziende”.*

L’iniziativa ha messo in evidenza un’elevata incidenza di PMI iraniane, dotate di processi produttivi per lo più artigianali basati su macchinari a bassa tecnologia, ma con grande interesse a dotarsi di soluzioni tecnologicamente innovative per far fronte alla crescente domanda del mercato.

*“Comprendere appieno il mercato iraniano - dice **Luca Miraglia** amministratore delegato di Quarkup Group, società di consulenza che ha seguito le attività di ricerca partner - è un elemento essenziale per rapportarsi efficacemente con un Paese che cerca sinergie strategiche prima che fornitori di prodotti e servizi”.*