

## L'INTERVISTA

## “Per le imprese la missione è di nuovo un business”

STEFANO PAROLA

**L**ICIA Mattioli ha le valigie pronte: sabato partirà per l'Iran. La presidente dell'Unione industriale di Torino, che nel comitato tecnico di **Confindustria nazionale** ha la delega all'internazionalizzazione, guiderà una delegazione di 230 aziende alla scoperta delle nuove opportunità di business che stanno per nascere nello stato persiano. Sono una deci-

na le realtà piemontesi (da Cnh a Torino Design, da Fioravanti a Blue Engineering, fino alla Covind e alla Prodit engineering) che parteciperanno alla “missione d'affari”. È uno strumento per entrare in nuovi mercati che era caduto un po' in disgrazia negli ultimi tempi, ma che adesso viene rilanciato da **Confindustria**: «La missione - assicura **Licia Mattioli** - è tornata ad avere molta importanza nelle strategie delle imprese, perché oggi viene concepita nel modo giusto».

SEGUE A PAGINA IX

# Mattioli: “Ecco perché le missioni all'estero sono tornate un affare”

La leader degli industriali di Torino da sabato è in Iran  
Guida la delegazione di Confindustria con 230 aziende

<DALLA PRIMA DI CRONACA  
STEFANO PAROLA

**P**RESIDENTE Mattioli, perché proprio l'Iran?  
«Perché è un Paese interessante sotto diversi punti di vista, come dimostra il fatto che a questa missione partecipa quasi il doppio delle aziende che abitualmente compongono le nostre delegazioni. L'Iran ha bisogno di costruire nuove infrastrutture, non solo ponti o autostrade ma anche case. Si stima che nei prossimi anni gli iraniani avranno bisogno di 4 milioni di unità abitative. Il suo mercato dell'auto passerà da 1,5 a 2 milioni di vetture. Ma ci sono chance per chi costruisce macchinari e per chi si occupa di tecnologie “green” e di biomedicale. Senza dimenticare un comparto importante come

quello di gas e petrolio».

**Dunque potrebbero esserci possibilità anche per le imprese edili piemontesi?**

«Ce ne saranno molte, ma purtroppo in missioni di questo tipo vedo molte aziende nazionali ma poche della nostra regione. Questa visita può essere molto utile per creare legami in uno stato che ha già molte sinergie con l'Italia. Prima della rivoluzione islamica c'erano molte interconnessioni e gli iraniani conoscono e apprezzano il “Made in Italy”. Insomma, lo spazio c'è e lo dimostra anche il fatto che il presidente Rohani abbia scelto il nostro Paese come meta della sua prima visita in Europa, poi saltata a causa degli attentati di Parigi. I rapporti commerciali con l'Iran si apriranno del tutto dall'anno prossimo,

ma questa missione ci consente di stringere dei pre-accordi».

**Quindi lo strumento della missione è tornato di moda?**

«È di nuovo importante, dopo un periodo in cui non veniva concepito in modo corretto. Ora la musica è cambiata grazie alla sinergia stretta tra **Confindustria**, agenzia Ice e ministero dello Sviluppo economico. Adesso viene chiesto alle im-



Peso: 1-5%,9-57%

prese cosa davvero serve per fare business all'estero, in modo da progettare missioni di successo. Al termine dell'iniziativa c'è grande attenzione anche alla soddisfazione dei partecipanti, che possono dire cosa ha funzionato e cosa no negli incontri "b2b", nei forum o negli altri contatti che hanno avuto. Anche il ruolo delle ambasciate è cambiato molto: non si occupano soltanto di politica, ma sono diventate strategiche anche per individuare partner industriali nei loro Paesi di riferimento».

**Le vendite all'estero continuano a essere la strada maestra per la crescita?**

«L'export è il futuro, dobbiamo portare le nostre imprese a competere a livello globale. Ci sono nuovi Paesi, più o meno

emergenti, che stanno facendo registrare numeri che qui in Europa non vediamo da decenni. Penso all'Africa, in cui ci sono diversi Stati con un grande sviluppo davanti a sé, o al Sudamerica, dove alcune nazioni hanno maggiore stabilità di governo e Pil in aumento. Dobbiamo andare oltre ai classici "Bric", anche perché la loro crescita sta frenando: solo l'India tiene, ma ha barriere d'ingresso difficili da superare».

**Le aziende subalpine possono fare affidamento sul Ceipiemonte: il suo futuro è ancora in bilico?**

«Dall'Europa è arrivato l'ok all'utilizzo dei fondi Ue per i progetti del Centro per l'internazionalizzazione del Piemonte. Questo sblocca il problema di finanziare il Centro. Nella nostra

visione dev'essere un'antenna locale che si connette a quella nazionale. Nel mondo dobbiamo spendere il nostro intero sistema paese, perché i localismi finora ci hanno ammazzato: non si può più pensare che in Cina si presentino le singole città italiane. Occorre presentarsi all'estero come Paese, facendo però leva sulle realtà locali come il Ceip, che conoscono benissimo le imprese della loro area. In questo modo saremo in grado di creare sinergie vincenti».

“

**IVIAGGI**

Grazie alle sinergie tra imprese, Ice e ministero ora si costruiscono tappe all'estero davvero utili per l'export

**LA PERSIA**

Ha bisogno di costruire di tutto: mi auguro che pure le imprese torinesi sappiano cogliere l'occasione



**IL CEIP**

Grazie ai fondi Ue il futuro è garantito: sarà dunque una preziosa antenna che lavora in sintonia con Roma





## A TEHERAN

Licia Mattioli (in alto), presidente degli industriali di Torino e vice nazionale, con delega all'internazionalizzazione, guiderà la missione di imprese italiane in Iran



Peso: 1-5%,9-57%