

## DENOMINAZIONE IMPRESA

IPM SRL

### DESCRIZIONE AZIONE REALIZZATA

(fleggare l'azione intrapresa)

internazionalizzazione inizio azione \_\_\_\_\_ fine azione \_\_\_\_\_

✓ fiera

**N.B. Per progetti d'internazionalizzazione indicare anche la data di inizio e fine dell'azione**

**(Max 2000 battute)**

La partecipazione alla fiera **IRAN PLAST 2018**, dal 24 al 27 settembre u.s., è stata un'esperienza interessante per la nostra azienda, che ci ha permesso di conoscere anche da un altro punto di vista, la situazione attuale di un Paese potenzialmente ricco di risorse naturali (gas), ma che purtroppo a causa dell'embargo, non riesce a sfruttare come potrebbe.

IPM da molti anni ha clienti in questo Paese, soddisfatti dei nostri macchinari ed interessati ad acquistarne altri, perciò la partecipazione a questa fiera, che è la maggiore nel nostro settore in Iran, è molto importante per la nostra società.

Questa fiera, che si è svolta a Teheran, ci ha dato la possibilità di:

- comprendere la situazione attuale del Paese;
- contrastare la presenza di competitors specialmente produttori asiatici, turchi (per esempio Jwell-CINA, Sarem, Kuarto CONCORRENTI TURCHI);
- capire la situazione dei nostri concorrenti asiatici e turchi (fino a che punto si sono evoluti, che tipo di macchinari producono, che tipo di innovazioni stanno portando sul mercato e a che prezzi vendono);
- capire in cosa, noi costruttori Europei, riusciamo ancora a distinguerci (per il momento riusciamo a distinguerci ancora per la qualità, la flessibilità nel realizzare macchinari personalizzati in base alle specifiche esigenze dei clienti, l'affidabilità del servizio di assistenza tecnica, la competenza e la celerità del servizio ricambi);
- incontrare molti clienti Iraniani normalmente difficili da contattare;
- incontrare vari clienti degli Stati confinanti interessati ad investire per la ricostruzione (dopo la guerra che ha distrutto tutto);
- capire quali siano le loro esigenze in particolar modo: le macchine più richieste al momento nel nostro settore;
- capire che possibilità ci sono di interscambio e pagamento, nonostante l'embargo americano che impedisce l'utilizzo di molte banche anche in Italia (a capitale americano);
- rafforzare i rapporti interpersonali con il nostro agente iraniano ed il suo posizionamento sul mercato dell'estrusione.

In generale i giovani sono molto preparati studiano e navigano su internet, e sono molto aperti verso l'occidente.

In linea generale, il tenore di vita è molto basso.

L'Iran è un paese molto più tranquillo di quanto si crede. Ovviamente bisogna rispettare le loro regole e non andare in posti dove non si deve andare.

I Mass Media ci trasmettono delle informazioni non sempre corrette.

Le persone sono cordialissime soprattutto con noi italiani, perché l'Italia piace a tutti.

Per la produzione di gas naturale sarebbero il secondo Paese al mondo, ma non hanno le strutture per

distribuirlo. Attualmente i primi produttori sono i russi mentre subito dopo c'è l'Iraq, anche se hanno delle riserve naturali inferiori all'Iran, ma hanno dei sistemi di distribuzione migliori. Ecco perché c'è l'esigenza diffusa di voler sviluppare i sistemi di distribuzione del gas attraverso nuovi investimenti da parte del governo e potenziamento di quelli esistenti. Altri investimenti sono previsti a livello governativo per potenziare la rete di distribuzione dell'acqua.

Sono già state fatte notevoli strutture imponenti come la torre di Milam (sesta torre più alta del mondo con i suoi 289 m di altezza) o la torre di Azadi (struttura imponente artistica), per dimostrare la possibilità di crescita del Paese.

L'Iran è sempre stato un grande mercato per l'Italia (2000-2005 gli anni migliori), ma dopo l'embargo, i rapporti sono crollati. La Germania invece ha trovato il modo per "sviare" questi problemi, e in questi anni, è diventata la maggiore esportatrice per l'Iran. Anche la Francia ha continuato a produrre in Iran, nonostante l'embargo.

I Clienti qui in Iran sono molto particolari, devono essere seguiti, coccolati e spesso cambiano idea lasciandosi influenzare da chi li segue maggiormente. Ecco perché è importante una presenza continuativa da parte nostra.

Nel nostro settore, hanno comprato molte macchine asiatiche di bassa qualità, ma ora si dichiarano interessati a migliorare la tecnologia esistente per aumentare e migliorare la produttività dei loro prodotti.

A consuntivo, possiamo ancora distinguerci per:

- Qualità;
- Professionalità;
- Assistenza qualificata;
- Velocità ed efficienza nella fornitura di ricambi;
- Ampia flessibilità e personalizzazione;
- Vasta gamma di macchinari ancora non presenti sul loro mercato come ad esempio: Impianti per l'imballaggio automatico, filettatrici, fessuratrici e curvatubi automatiche.

**Al momento i produttori locali hanno progetti e vorrebbero acquistare le macchine italiane, ma contemporaneamente chiedono di poter avere qualche forma di finanziamento e di dilazionato pagamento. Purtroppo però, nonostante quanto pubblicamente diffuso anche dai nostri politici in missione in IRAN, l'embargo di fatto, almeno per le banche principali con le quali noi lavoriamo a livello internazionale: BNL e UNICREDIT è stato RAFFORZATO. Inoltre da novembre 2018 si attendono ulteriori ripercussioni dagli USA sulle aziende che hanno scambi con l'IRAN.**

**Quindi anche se i clienti pagassero direttamente (senza finanziamento) il denaro ricevuto sarebbe rispedito al mittente.... e questo è veramente GRAVE, andando a vanificare il lavoro svolto da noi imprenditori, e la possibilità di concretizzare i contatti intrapresi.**

**IPM S.r.l.**

Il Legale Rappresentante  
Silvia Geminiani

*firmata digitalmente  
dal legale rappresentante dell'impresa*