

Per i produttori di valvole a rischio il 15% dell'export

Luca Orlando

«Cosa ci scrivono alcuni clienti? Che per cause di forza maggiore per ora non possono ritirare la merce. E quindi non pagano». Inciampo non banale quello di Luca Farina, ceo di Orion Valves, produttore di valvole per il settore Oil & Gas che in Medio Oriente realizza i due terzi dei propri ricavi e che poche settimane fa, prima della crisi, è riuscito per fortuna a consegnare in Arabia Saudita un maxi impianto da 3 milioni di dollari, la valvola più grande al mondo nella categoria. Le difficoltà dei clienti arabi nel dare il via libera alla spedizione di queste valvole ad alta tecnologia creano ora all'azienda un ostacolo – si spera temporaneo – che vale qualche milione di euro di mancati incassi.

«La merce ferma crea problemi – spiega l'imprenditore – e ci stiamo organizzando per trovare rotte alternative, ad esempio passando da Haifa e poi via terra. Ma i noli sono impazziti».

Attacco all'Iran e blocco di Hormuz non sono certo lo scenario ideale per il settore nazionale più esposto all'area, con valvole e rubinetti a piazzare in Medio Oriente il 15% dell'export totale, quasi il quadruplo della media nazionale, circa un miliardo di euro all'anno. Con difficoltà che riguardano gli incassi, ma anche la logistica e le commesse future.

«Si tratta decisamente di una zona ricca di lavoro – spiega il general manager di Lvf Claudio Piccinini – e ora tutto è bloccato. Gli ordini che abbiamo ci rasserrenano per il 2026, perché i cicli di lavorazione nel nostro settore sono lunghi. Ma il problema, se la situazione non si sblocca, sarà per i volumi dell'anno prossimo. Già in allerta ad ogni modo sono anche i clienti delle altre aree, ad esempio degli Usa, che ci chiedono conto di eventuali nostri problemi di supply chain: vogliono garanzie sulle produzioni future, su cui però non vediamo problemi».

«Negli Emirati abbiamo una filiale commerciale con otto persone – racconta il titolare di Vir Savino Rizzio, 10% dei ricavi in Medio Oriente – e per noi questa situazione è un colpo basso. Nel breve ce la caviamo ma dobbiamo organizzarci in modo diverso per

spedire la merce: o si passa da Suez o si deve circumnavigare l'Africa».

«La merce che al momento non possiamo spedire vale 6-7 milioni – spiega il ceo di Starline, Marco Ghilardi – e i clienti ci stanno chiedendo di stoccarla per ora qui in Italia, chiedendoci di valutare i costi dell'operazione. Ad oggi stiamo negoziando anche per emettere intanto qualche fattura di acconto. Per noi il Medio Oriente vale il 70% dei ricavi, è chiaro che questa incertezza ci preoccupa. Incertezza anche sui costi futuri, visto che già per alcune materie prime si vedono ipotesi di aumenti».

Preoccupazioni che si estendono più in generale all'intera area della meccanica varia rappresentata dalla Federazione Anima, che vede 1,44 miliardi di export verso il Medio Oriente nei primi sei mesi del 2025, il 7% del totale, quasi il doppio rispetto al peso dell'area del Golfo nella media nazionale.

Oltre a valvole e rubinetti, il peso dell'area è particolarmente rilevante ad esempio per turbine a gas (10% dell'export) oppure pompe idrauliche (9%). Ricavi importanti e messi progressivamente a rischio dall'attacco di Usa e Israele all'Iran. «Speriamo vivamente – spiega il presidente di Anima, Pietro Almici – che la situazione attuale si risolva in tempi brevi. Siamo particolarmente preoccupati per la meccanica italiana, un settore che esporta circa il 60% dei propri prodotti e che detiene le capacità per competere a livello internazionale. I Paesi del Golfo rappresentano una valida alternativa nella strategia di diversificazione dei mercati, specialmente alla luce delle attuali sfide poste dai dazi Usa. Non dimentichiamo, inoltre, le problematiche collegate ai noli e ai trasporti marittimi, che stanno già avendo un impatto sulle esportazioni e sui costi energetici per le nostre imprese. Queste dinamiche rendono ancora più importante la ratifica del trattato Mercosur-Ue, per aprire nuove possibilità di sviluppo e cooperazione per l'industria italiana ed europea».

Area, quella del Medio Oriente, che nei numeri di Anima vede una crescita in termini di export del 7%, una delle poche aree positive all'interno di un 2025 oltreconfine piatto per la meccanica varia (+0,4% nei primi sei mesi), in crescita più che doppia rispetto alla media dell'andamento generale dell'export tricolore. Con Arabia Saudita, Emirati e Qatar a valere quasi il 90% dei valori totali in Medio Oriente per la componentistica dell'universo di Anima.