

In gioco 20 miliardi di export pregiato e la via marittima più rapida per la Cina

I PAESI DEL GOLFO COMPRANO AUTO, MACCHINARI, GIOIELLI, MOBILI E SOLUZIONI DI CYBERSICUREZZA

L'area del Golfo Persico vale per il nostro export circa venti miliardi. Ai quali va aggiunto un altro mezzo miliardo di beni venduti in Iran. Dove - e nonostante le sanzioni - il made in Italy continua ad avere un fortissimo richiamo. Ma questi numeri - in crescita dell'8 per cento tra il 2024 e il 2025 - raccontano soltanto in parte i riflessi, le ripercussioni che il conflitto tra Washington e Teheran, con il conseguente blocco dello stretto di Hormuz, sta avendo e potrà avere sul Sistema Italia.

Prima che partissero gli attacchi scatenati in Yemen dai ribelli Houthi, da Hormuz, e di conseguenza dal Canale di Suez, passava il 40 per cento dell'export italiano su container marittimi. Merci destinati in primis ai mercati del Far East, con un valore superiore ai 130 miliardi. La strada alternativa - il passaggio per il Capo di Buona Speranza - poi comporta per le aziende un sovraccosto sulle tariffe dei noli tra il 30 e il 35 per cento rispetto alla rotta più breve. Mentre per il trasporto cargo, per bypassare i missili dei ribelli, si spende almeno il doppio di quanto servirebbe per le navi.

Già nelle settimane precedenti allo scoppio del conflitto in Iran, con la flebile ripresa degli attacchi Houthi, alcuni settori impegnati nel fresco - come i produttori di fiori - avevano dovuto congelare le spedizioni verso Paesi come l'Arabia Saudita. Se da un lato l'allungamento dei tempi del passaggio per Capo di Buona Speranza non erano compatibili con la resistenza degli stessi fiori, il trasporto in aereo era semplicemente insostenibile.

BLOCCO TOTALE

Di fronte a questo precedente, con un prolungamento delle attività belliche nell'area è facile immaginare che cosa succederebbe al nostro made in Italy. Perché, come ricorda il presidente di Federagenti Paolo Pessina, «da lì viene trasportato ogni tipo di merce: piastrelle, macchinari, alimentare, auto o prodotti chimici, molte delle quali prodotte dai campioni in scale che sono le nostre piccole e medie imprese».

Proprio la varietà dei prodotti è uno dei valori aggiunti dell'export verso i Paesi del Golfo, non a caso inseriti nella strategia della Farnesina per trovare sbocchi alternativi in una fase storica contraddistinta dai dazi americani e da una progressiva chiusura della Cina, sempre più interessata a favorire il suo mercato interno. Soprattutto la richiesta di beni dall'altissimo valore aggiunto, quindi più remunerativi, registra una spinta che il made in Italy vanta in poche parti del mondo.

Il mercato degli Emirati Arabi Uniti vale più di 9 miliardi, quello dell'Arabia Saudita oltre 6, il Kuwait sfiora i due miliardi, raggiunti invece in Qatar, mentre l'Iraq si attesta

un miliardo. Sono numeri destinati a crescere perché qui le aziende italiane vendono macchine di precisione, metalli, auto di lusso, gioielli e pietre preziose, abiti, scarpe, occhiali, mobili, forniture mediche, articoli sportivi o giochi. E soprattutto esportano beni immateriali come algoritmi per la cybersecurity, soluzioni logistiche, progettazione ingegneristica per grandi infrastrutture o tecnologie ambientali nelle energie pulite necessarie per esempio al governo saudita nel suo tentativo - con Vision 2030 - di ridurre la loro dipendenza dal petrolio. Di più, dietro ogni commessa, ogni accordo, spesso si mettono le basi per partnership industriali, come dimostra il solo piano degli Emirati Arabi, pronti a investire nel nostro Paese 40 miliardi.

Non da ultimo, poi, il capitolo energia. Per importare petrolio e gas spendiamo poco meno di 10 miliardi. E se i sauditi e l'Iraq sono tra i fornitori più stabili per il greggio, il Qatar - che ci garantisce un decimo del nostro fabbisogno di gas naturale liquefatto totale - è stato fondamentale quando il Belpaese ha dovuto rinunciare al metano russo. Non è solo una questione economica, ma strategica, anzi di sovranità energetica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA