

E se l'export italiano riuscisse a riproporre una crescita simile a quella osservata nel periodo pre-sanzioni (2000-2005), si raggiungerebbe un livello di export superiore a 2,5 miliardi di euro nel solo 2018, tornando a una quota superiore al picco pre-sanzioni raggiunto nel 2005.

«L'accordo con l'Iran rappresenta, per l'Italia, la possibilità di riaffacciarsi con tutta la potenzialità del suo sistema imprenditoriale su un mercato che conta oggi quasi 80 milioni di potenziali consumatori», ha dichiarato all'indomani della firma del "Finalisation Day" il ministro dello Sviluppo Economico, **Federica Guidi**. Il dicastero intende «riprendere presto un percorso di collaborazione bilaterale» e guarda «con ottimismo» alle opportunità economiche della riapertura degli scambi con l'Iran.

AGIRE SUBITO

Darsi una mossa è l'imperativo. Perché il rischio di arrivare tardi ed essere bruciati dai nostri competitor internazionali (in particolare tedeschi e cinesi) è più che ipotetico.

«I tedeschi sono stati certamente i primi a muoversi già 48 ore dopo la firma dell'accordo sul nucleare per intavolare relazioni commerciali con il nostro Paese e promuovere progetti di business – ha detto da Teheran **Hamidreza Amininasab**, managing

PADOVAN, CONSULENTE LEGALE DELL'IRAN DESK DI THE STORY GROUP

O biettivo Iran. The Story Group, il gruppo di comunicazione integrata di cui fanno parte Lifonti & Company, Cabiria BrandUniverse e Social Content Factory, alla vigilia della visita a Roma del presidente Iraniano **Hassan Rohani** annuncia di aver siglato un accordo di collaborazione con Mana Payam, tra le principali società iraniane specializzate in media relations e comunicazione integrata, di standard internazionale, a capitale interamente privato e con uffici anche a Dubai negli Emirati Arabi.

Grazie all'accordo, The Story Group fornirà al mercato italiano servizi resi in Iran da Mana Payam: media relations, gestione dei social media, organizzazione eventi, video strategy, branding, advertising e sviluppo contenuti. Inoltre, grazie all'elevato standing del partner iraniano, le imprese interessate potranno usufruire anche di servizi di business development nel Paese. Tra gli strumenti operativi dell'accordo è prevista la creazione di un Iran Desk, che sarà diretto da **Alberto Guglielmo**, responsabile dello strategic business development di The Story Group. Il desk si avvale della consulenza dello studio Legale Padovan di Milano, specializzato in diritto commerciale internazionale.

Il desk faciliterà nel day-by-day le attività di comunicazione e marketing delle imprese clienti italiane, rese in Iran da Mana Payam. Inoltre fornirà informazioni preliminari sul Paese e sul mercato con focus sullo scenario socio-politico, legale-normativo, economico e ovviamente di comunicazione. 📺



Alberto Guglielmo