

Tre partnership subito al via

Stefano Carrer

SEUL. Dal nostro inviato

Materiali per l'industria pesante, batterie per le tecnologie ambientali, prodotti per le infrastrutture di mobilità: gli accordi firmati ieri tra aziende italiane e sudcoreane a margine del Forum Italia-Corea rappresentano esempi significativi del potenziale di sviluppo della collaborazione industriale tra i due Paesi.

Il primo è stato firmato da Antonio Marcegaglia, amministratore delegato del gruppo siderurgico mantovano: riguarda la fornitura di materia prima in acciaio inossidabile da parte del colosso Posco, con l'intermediazione di Daewoo, per un controvalore nel 2012 stimato intorno ai 250 milioni di dollari. Coprirà circa un terzo del fabbisogno specifico del gruppo italiano, che per la metà delle sue necessità si rivolge alla ThyssenKrupp di Terni. «È l'ampliamento di una collaborazione iniziata 3-4anni fa, che ogni anno migliora e si affianca a una collaborazione tecnica» afferma Antonio Marcegaglia. Nell'aprile scorso l'azienda ha inaugurato un impianto in Cina per la produzione di tubi di alta qualità ed «entro l'anno apriremo un ufficio di rappresentanza in India, in vista di ulteriori sviluppi». Due accordi, poi, sono stati firmati dalla Faam di Monterubbiano (Fm). Il primo con la Daejin Battery, uno dei principali produttori di batterie per uso stazionario in Asia, per integrare le reciproche esperienze e specializzazioni con l'obiettivo di produrre e distribuire batterie a marchio Faam per uso trazione sul mercato sudcoreano; il secondo, per uno scambio di prodotti e tecnologie, con la Eig, che tra in futuro dovrebbe assorbire parte della produzione di celle al litio di un nuovo stabilimento che Faam sta progettando nell'Italia del sud. «Un buon esempio di imprese che si mettono in rete facendo leva sulle loro competenze a vantaggio reciproco», dice il presidente Federico Vitali.

Un altro contratto è stato firmato tra Far Systems (Gruppo Industriale Tosoni di Villafranca, Verona) e Hyundai Elevator Company per la costituzione di una joint venture attraverso cui il gruppo sudcoreano si affaccerà sul mercato europeo. «Stavamo trattando da due anni – dice il vicepresidente Lino Matteo Tosoni – la joint venture che sarà costituita dovrebbe essere al 60% nostra e distribuirà in particolare le “platform screen doors” (barriere protettive davanti alle banchine di treni e metropolitane) in cui loro sono leader globali, oltre ad altri prodotti che noi installeremo e di cui seguiremo la post-vendita».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[Redazione Online](#) | [Tutti i servizi](#) | [I più cercati](#) | [Pubblicità](#)

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati

partners **eEconomista**