

## MONDI E MERCATI

Traiettorie | Strategie

GLOBALIZZAZIONE

## Da Londra, Pechino e Mosca cresce il labirinto di sanzioni e divieti

FRANCESCA LORANDI

**P**esare ogni singola mossa, valutare ogni rischio legato a sanzioni e divieti, che inevitabilmente indeboliscono il sistema economico e industriale. «Tutto è libero escluso ciò che è vietato» si potrebbe dire, adottando un approccio ottimista, difficile tuttavia da mantenere alla luce dei numerosi programmi sanzionatori che dallo scoppio della guerra in Ucraina si sono succeduti, sommandosi tra di loro e creando un labirinto di regole e divieti di origine differente, europea, statunitense, inglese, svizzera e così via. «La situazione è molto critica perché i settori sanzionati sono numerosi e a questi si aggiungono i divieti entrati in vigore a marzo e aprile relativi alla vendita di beni di lusso e di circa 4mila prodotti destinati all'industria metalmeccanica russa», elenca **Zeno Poggi**, presidente dell'associazione Awoa - A World of Sanctions e Ceo di Zpc Srl. «La conseguenza», spiega, «è stata duplice: il blocco di molte produzioni in Russia e la perdita di affari per le nostre aziende».

Collegato alla questione delle sanzioni è il tema delle black list, nelle quali sono presenti nomi di oligarchi, molti dei quali riconducibili - direttamente o indirettamente - a società con le quali gli imprenditori italiani hanno rapporti economici. «Per chi lavora con la Russia», suggerisce **Poggi**, «diventano quindi obbligatorie, oggi, delle verifiche per evitare che i propri prodotti finiscano a questi soggetti. Allo stesso modo è vietato mettere a disposizione dei soggetti listati risorse economiche. Le liste sono diverse: ci sono quella dell'Ue, quella statunitense e quella

svizzera, e anche del Regno Unito. Se un'azienda italiana fornisce beni a una persona presente nella black list americana, è comunque un problema, c'è un rischio reputazionale con istituti finanziari e assicurazioni». C'è infine una terza criticità che attanaglia le imprese. «La minaccia energetica, dal momento che dipendiamo dalla Russia. Quale sarà quindi il Paese che ci garantirà l'approvvigionamento di gas? Non si può pensare di trovarlo dalla sera alla mattina».

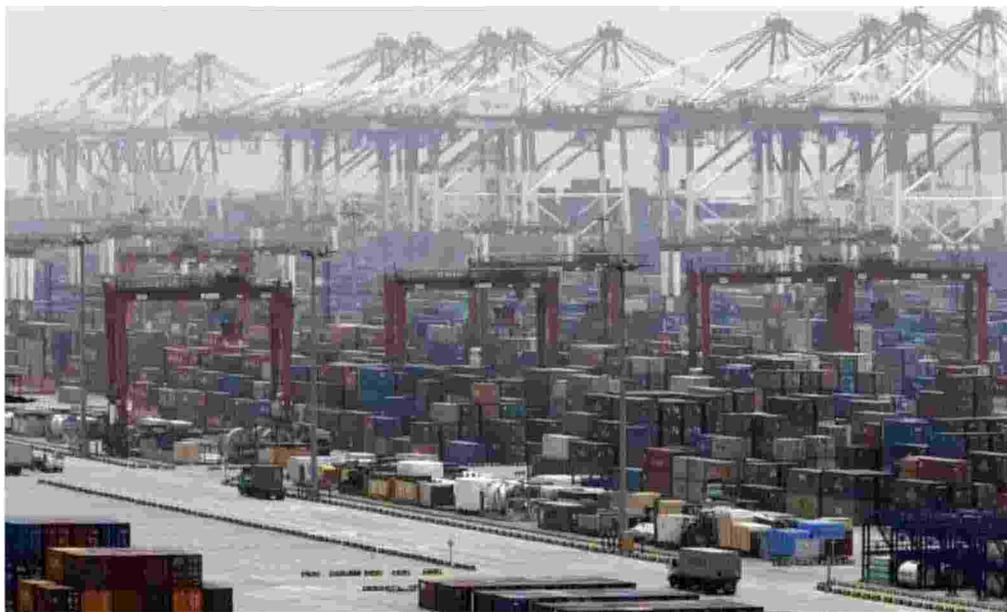
Mentre sul fronte sanzioni è prevedibile, per i prossimi mesi, «una fase di riflessione sugli effetti delle limitazioni e dei divieti imposti fino ad oggi», spiega **Poggi**, tra le imprese del territorio è in atto un cambiamento nell'approccio verso i mercati esteri: una trasformazione che ha avuto inizio negli ultimi anni e con la pandemia ha subito un'accelerazione. «Tante aziende», spiega **Stefano Barone**, partner dello studio Belluzzo International Partners, «hanno usato il lockdown per una riflessione sulla propria organizzazione, per una ristrutturazione o una verifica delle scelte aziendali, che ha portato in molti casi a una revisione della vision. Questi imprenditori stanno attraversando un 2022 più sereno». Molti, aggiunge, «hanno deciso, spinti anche dall'emergenza sanitaria, di far rientrare la

produzione dall'estero: i costi in diversi Paesi sono diventati più competitivi, i salari sono aumentati ed è evidente la difficoltà di reperire manodopera qualificata. I prezzi dei trasporti sono aumentati, senza contare che con il Covid sono emerse difficoltà negli spostamenti e anche nel controllo delle fabbriche. La guerra ha accentuato questi movimenti. Va detto che il rientro in Italia della produzione viene premiato dai clienti delle aziende», sottolinea **Barone**.

In un mercato globale vale la pena valutare e interpretare anche quanto sta accadendo in altre aree del mondo. La situazione è complessa anche nel Regno Unito, spiega **Alessandro Belluzzo**, Founding Partner Belluzzo International Partners e presidente della Camera di Commercio Italiana nel Regno Unito. «A seguito della Brexit le relazioni con l'Ue continuano ad essere tese, ed è uno dei motivi che hanno portato alle dimissioni di Boris Johnson. La pandemia ha causato divisioni dal punto di vista sociale che, unite alla crisi economica e finanziaria provocata dalla guerra, stanno causando destabilizzazione. Ci aspetta un autunno caldo», prosegue **Belluzzo**, «un periodo difficile che va affrontato guardando ai grandi cambiamenti in atto, sia sociali sia industriali, con nuovi settori sui quali varrà la pena investire, come new technologies, energy, digitalization, education».

La situazione è calda anche sul fronte asiatico e in particolare

per quelle imprese (tante) che hanno rapporti commerciali con la Cina. «Dopo la prima ondata pandemica del 2020, la situazione si stava normalizzando ma è tornata a complicarsi nel corso del 2021, con la possibilità di ingresso concessa solo a chi faceva 21 giorni di quarantena: un problema per quegli operatori che dovevano andare in Cina per business», ricorda Roberto Luzi Crivellini, fondatore di legalmondo.com e specializzato in investimenti italiani in Cina. E oggi? «La nuova ondata pandemica e la chiusura del porto di Shanghai», prosegue Luzi Crivellini, «hanno mandato un altro segnale preoccupante: si può tornare da un giorno all'altro indietro di due anni, al 2020. Per questo è importante che le imprese pianifichino i prossimi mesi, anzi i prossimi due anni, sapendo che c'è rischio di blocchi improvvisi. Ci sono fornitori cinesi che non consegnano e altri che rinegoziano i prezzi anche del 20, 30%, senza che ci siano presupposti. Purtroppo molti rapporti commerciali sono informali, non disciplinati da contratti e questo porta le imprese cinesi ad avere il coltello dalla parte del manico», conclude.



Il porto di Shanghai in Cina è lo scalo commerciale più grande al mondo per numero di container movimentati

**Belluzzo: «Il Regno Unito e cambiamenti, nuovi settori in cui investire»**

**Luzi Crivellini: «Cina e blocchi inaspettati Le imprese pianifichino»**

