Corriere Romagna
CONFINDUSTRIA ROMAGNA
Data 17/03/2022
Pagina 5
Foglio 1

LE SANZIONI CONTRO PUTIN

Lo stop all'export di lusso in Russia mette a dura prova il calzaturiero

Le preoccupazioni di Casadei e Zanotti. Baldinini controcorrente: «Mai venduto bene come adesso»

Con un regolamento pubblicato martedì 15 marzo, il Consiglio dell'Unione europea ha approvato il quarto pacchetto di sanzioni economiche contro la Federazione Russa, limitando ulteriormente l'elenco dei beni che non possono più essere esportati verso il Paese. Spicca il blocco ai prodotti di valore superiore ai 300 euro per articolo (il valore è stabilito dal prezzo di vendita determinato dai produttori, dunque dalle fatture), che comprendono - fra gli altri - i capi di abbigliamento, l'intera pelletteria dalle pellicce alle borse, i profumi e i prodotti di bellezza, le perle e le pietre preziose, gli arazzi e i tappeti, il vasellame di porcellana, il tartufo e i vini.

Lo "showroom direzionale" aperto da Baldinini a Mosca un anno fa

SAN MAURO PASCOLI
SERENA DELLAMORE

Le sanzioni alla Russia fanno ridurre le esportazioni anche dalla Romagna. San Mauro Pascoli ha il distretto calzaturiero del lusso, con imprese che da anni lavorano col mercato russo. Non erano bastati i due anni di pandemia da Covid a mettere in difficoltà il settore. Gli imprenditori Cesare Casadei e Giuseppe Zanotti esprimono una forte apprensione per la crisi umanitaria e per la guerra.

Casadei in apprensione

«Una guerra di questo genere è allucinante - esordisce Cesare Casadei - e porta cicatrici e drammi che vanno al di là della questione economica. La Russia, l'Ucraina e tutti i paesi dell'est Europa sono mercati importanti per il settore della moda. Per noi la sola Russia vale un 30% del fatturato e questa guerra porta danni incredibili». L'azienda Casadei ha diversi negozi in franchising in Russia e in Ucraina e sebbene in Russia i negozi siano aperti «spedire e ricevere i pagamenti oggi è un problema. Qualcosa è già stato spedito ed è già partito, perché ordinato prima della guerra, ma altri ordini sono in magazzino. Il danno economico c'è, come è successo col Covid. Per il settore moda poi non ci sono recovery fund, si è un po' allentata la pressione fiscale, ma il covid prima e la guerra ora sono un doppio danno». Cesare Casadei è molto preoccupato anche per l'Asia. «Pare che l'Asia stia ancora chiudendo per il Covid e anche questo ci preoccupa. Una situazione così complicata non l'avevo mai vista. Capitava che un mercato andasse in crisi, ma il resto teneva. Noi comunque terremo duro e ce la mettiamo tutta».

Zanotti preoccupato

Stesse ansie e timori per Giuseppe Zanotti. Per l'azienda Vicini la Russia e il mercato dell'est Europa valgono un 10% del fatturato totale. «La guerra in Ucraina ha ripercussioni sostanziali non solo nell'est Europa, ma su tutto il mercato internazionale. Il danno si ripercuote in altri mercati e nel turismo. Inoltre anche la Cina sta dando segnali di chiudere, sono sotto covid Hong Kong e Shangai dove noi abbiamo negozi. Negozi monomarca ne abbiamo anche in Ucraina, a Kiev. Per il mercato russo siamo preoccupati perché il turismo è fermo e San Pietroburgo e Mosca sono città che vivono di turismo. Resta molto attivo il mercato mediorientale. Dubai, che è piena di russi, va benissimo e lo andava anche durante il Covid, ma è una perla rara. Per l'est Europa tra la guerra e queste nuove sanzioni ci fa temere per tanti settori. Come aziende però siamo abituati a soffrire. Aspettiamo qualche buona notizia che venga dagli accordi fra gli Stati». Zanotti non nasconde la sua apprensione per la situazione umanitaria in Ucraina «dove io sono stato spesso, ho molti amici ed è triste e tragico quello che sta accadendo».

Baldinini in controtendenza

Fra i grandi marchi del lusso calzaturiero sammaurese solo Baldinini non esprime preoccupazioni legate alle difficoltà economiche e anzi Gimmi Baldinini dice che «non abbiamo mai venduto così tanto in Russia come in questo momento». Il mercato russo per la Baldinini copre il 70% del fatturato dell'intera azienda e il presidente non si dice preoccupato per il fatto che non si potrà esportare beni con un valore superiore ai 300 euro. «Basta fare delle cose che costano meno e ci sono tante altre alternative. Per il momento in Russia si vende molto bene e non ci sono problemi. Con la svalutazione della moneta la gente, che ha paura che il rublo diventi carta straccia, compra più di prima e di tutto: moda, elettronica, auto. Non abbiamo mai venduto così tanto in Russia, le nostre vendite per ora sono in aumento notevole. L'Ucraina? Là bombardano e i negozi sono chiusi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Per Technogym il mercato russo pesa solo un 2%

La raffica di sanzioni internazionali sempre più stringenti decise contro la Russia sta praticamente azzerando l'export verso quel mercato in tutti i settori. Ma ciascuno ne risente ovviamente in misura differente, a seconda del peso specifico che quel Paese aveva nel contesto del proprio business. Tra i colossi colpiti non troppo pesantemente c'è Technogym, l'azienda cesenate leader nel wellness, guidata da Nerio Alessandri. Le esportazioni di suoi macchinari per allenarsi nel territorio russo avevano un'incidenza poco superiore al 2% del fatturato totale. Perciò, anche se Technogym si muove naturalmente nel pieno rispetto delle normative e delle restrizioni e quindi le vendite nell'impero di Putin sono al momento completamente bloccate, il danno economico in termini di mancati affari è limitato. La società cesenate ha da anni anche il pieno controllo su una filiale russa, di nome "Technogym Zao". Anche questa realtà è ormai quasi ferma, ma come stanno facendo un po' tutte le altre aziende internazionali anche la "casa madre" ha mantenuto la struttura e le persone che lavorano lì, in attesa di una soluzione. Anche se all'auspicabile stop alla guerra difficilmente seguirà presto una pace commerciale.

Ravenna, un milione e 700 mila euro per le aziende in difficoltà per la guerra

Lo stanziamento della Camera di commercio Soffre l'alta moda a Cervia regge la nautica forlivese

ROMAGNA

Per fare fronte alla guerra in Ucraina la Camera di commercio di Ravenna mette sul piatto azioni e misure per oltre 1,7 milioni di euro. «L'incognita della durata del conflitto rende oggi difficile prevedere gli effetti sul nostro tessuto economico» spiega il commissario straordinario Giorgio Guberti, ma l'auspicio è che «l'Unione Europea possa replicare la strategia varata di fronte alla pandemia». Serve dunque «una risposta europea efficace» come «preludio agli interventi nazionali e locali».

L'alta moda

Chiusi gli scambi con la Russia causa la guerra anche l'alta moda segna il passo. È il caso del negozio "Julian fashion", con sede storica nel centro di Milano Marittima. La boutique aveva fra i propri clienti molti russi, e pure alcuni ucraini, ma ora gli affari con questi paesi si sono interrotti bruscamente a causa di un conflitto che mina pesantemente l'intero turismo. «Per noi è un bel danno - ammette Sabina Zabberoni, la titolare di Julian -, perché specialmente i russi inviavano i loro buyer a fare incetta di capi, oppure li acquistavano direttamente online. Ma pure gli ucraini avevano un debole per il lusso e il fashion. Compravano bene in Italia perché qui il prezzo è più basso rispetto ai loro paesi. Tutti clienti con buone disponibilità finanziarie».

Qui Forlì

Qualche problema ma non troppo rilevante per la Bamar, l'azienda forlivese che nel 2017 ha fornito gli avvolgitori e i cilindri idraulici per la barca a vela più grande del mondo, il sailing yacht "A" di proprietà del magnate russo Andrey Melnichenko, ovvero la barca sequestrata nei giorni scorsi dalla finanza a Trieste, del valore di 530 milioni di euro. «Abbiamo fatto componenti per le barche di alcuni magnati russi e questa situazione causata dalle sanzioni per la guerra ci crea qualche problema – spiega l'imprenditrice Claudia Zattini - Ad esempio per quanto riguarda il sailing yacht "A" avevamo in programma alcune forniture, la settimana scorsa e questa, che subiranno ovviamente qualche ritardo. Va specificato però che noi non abbiamo rapporti diretti con il magnate russo, in quanto il committente che ci richiede i materiali è un altro soggetto. Il problema si riduce quindi ad un rallentamento nelle consegne, ma riusciamo comunque a lavorare».

Problemi contenuti anche per la Ferretti Group che non prevede significative conseguenze per il proprio volume d'affari a causa delle sanzioni. Forte di un portafoglio ordini a fine febbraio di 1.272 milioni di euro e di una raccolta ordini dei primi due mesi del 2022 pari a 308 milioni di euro, il gruppo, presente in oltre 70 Paesi al mondo con una strategia commerciale geograficamente molto diversificata, ha un'esposizione in termine di ricavi inferiore al 3% verso le aree geografiche attualmente coinvolte nella guerra.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.