

Esportare in Iran, Siria e Russia: la missione è possibile

Pubblicato: Martedì 16 Dicembre 2014



«Prevenire è meglio che curare». Un motto sempre valido, anche per le imprese che vogliono esportare in Paesi sotto embargo. Come **Siria, Russia e Iran**. Mercati dove le aziende varesine hanno esportato, nei primi sei mesi di quest'anno, beni per un valore di **107 milioni di euro**. Il **50% in meno rispetto allo stesso periodo del 2013**. Con un calo soprattutto imputabile all'arretramento dell'**export in Russia, sceso del 51,1%**, contro il -13,2% registrato in Iran e il +32,1% della Siria.

La "**mission impossible**" che si è imposta l'industria locale attraverso l'Unione degli Industriali della Provincia di Varese è quello di **invertire il trend** e tornare a crescere anche in mercati così ostici. Stando, però attenti alle regole da rispettare e ad evitare sanzioni, che possono anche costare caro.

Gli embarghi, infatti, lasciano spazio a degli spiragli per la vendita di tutta una serie di prodotti che nascono, vengono prodotti e venduti per uso civile. Salvo, però, la possibilità per chi li compra di farne un utilizzo del tutto diverso. Sono i cosiddetti beni a duplice uso. È qui che le imprese devono stare attente. Non basta l'intenzione del produttore. Le regole che vanno rispettate per l'esportazione di tali prodotti sono tante. E altrettanti sono i rischi per un'impresa. Un esempio? Il **container di un'azienda contenente innocue fascette di cablaggio, mai arrivate a destinazione, perché bloccate in dogana con la motivazione che potevano essere usate dal ricevente come strumento di arresto per la repressione delle proteste interne**. E se delle semplici coperte venissero utilizzare da un governo non in un ospedale ma per l'esercito? E se delle semplici tute di protezione da lavoro venissero riadattate come divisa antisommossa?

Beni che in molte parti del mondo possono essere esportati liberamente, ma non se il cliente è in Iran. Dove per vendere alcuni prodotti in duplice uso occorre l'autorizzazione. E dove le imprese varesine hanno registrato nei primi sei mesi di quest'anno un export di **6,8 milioni di euro**. A farla da padrona con una quota del **56% è il settore dei macchinari** e degli apparecchi meccanici (**3,8 milioni di beni venduti da Varese**), seguito da quello chimico con il 18% (1,2 milioni) e dagli apparecchi elettrici (602mila euro).

Altro mercato sensibile e sotto embargo è la Siria dove le imprese non possono esportare oggetti che potrebbero essere usati come strumento di repressione interna o beni per lo sfruttamento del petrolio e del gas. «Tra l'altro – spiega alle imprese varesine il consulente aziendale **Zeno Poggi** – le aziende devono stare attente anche alle regole imposte dall'embargo statunitense. Se un'impresa le viola direttamente o indirettamente viene segnalata e così nessun contratto potrà essere in futuro firmato per vendite o acquisti con qualsiasi società degli States». E allora cosa esportano le imprese varesine in Siria? Per lo più (42%) macchinari, per un valore di 357mila euro. Seguono i prodotti in metallo che, con 221mila euro, rappresentano il 26% del totale. Il quale ammonta a 855mila euro di esportazioni nei primi 6 mesi del 2014.

«Le imprese italiane devono sapere ed essere coscienti che in Iran, Siria e Russia possono esportare.

Cosa? Tutto ciò che non è vietato. Basta stare attenti alle regole, alla corretta compilazione dei documenti. Gli imprenditori non devono avere paura», afferma **Massimo Cipoletti direttore divisione IV esportazioni di beni** a duplice uso del Ministero dello Sviluppo Economico.

Così come avviene, per esempio, all'interno della Petrolvalves, realtà del territorio leader nella produzione di valvole per il settore Oil&Gas, come testimonia Antonio Pariani, Finance & Business Support dell'azienda.

«L'Iran ha estremo bisogno dei nostri beni ed operare su quel mercato è possibile. Noi stessi ne siamo una prova», racconta **Alfonso Santilli**, responsabile direzione estero della Banca Popolare di Vicenza.

«La sicurezza passa da una corretta gestione dell'esportazione a partire dalle fasi preliminari», è il consiglio dato da **Zeno Poggi** che ha aggiunto: «La maggior parte degli errori e dei ritardi in dogana sono dovuti alla mancanza dei documenti necessari in azienda. Con una documentazione completa e corretta tutto è più veloce e fattibile».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it