

ECONOMIA IN AUMENTO ANCHE LE IMPORTAZIONI (+31,7%): PEGGIORAMENTO DEL SALDO COMMERCIALE

Export, la chiave per superare la crisi

In provincia cresce il volume d'affari (+22,5%) e raggiunge i 2,4 miliardi di euro

LE IMPRESE ferraresi guardano all'estero per superare la crisi: cresce del 22,5%, infatti, l'export provinciale nel 2011, ben 10 punti percentuali al di sopra della media regionale. Il valore delle esportazioni ha così raggiunto i 2,384 miliardi, avvicinandosi ai livelli record raggiunti nel 2007. Contestualmente, aumentano in misura ancora maggiore le importazioni, che segnano un +31,7%, variazione più intensa rispetto a quella delle esportazioni, con un conseguente peggioramento del saldo commerciale. Si tratta di un fenomeno — comune a quanto si verifica in ambito complessivo nazionale — già delineatosi nel corso dell'anno precedente, ma che ora si sta rafforzando. Crescono non solo le importazioni di materie prime, ma anche quelle di prodotti semilavorati importati dall'estero, con una conseguente riduzione del valore aggiunto creato dalle nostre esportazioni. L'unico comparto che fa eccezione è rappresentato dal cosiddetto «sistema moda» (tessile, abbigliamento, pelli e cuoio), per il quale il saldo positivo della bilancia export-import si rafforza notevolmente.

NON SI segnalano invece sorprese per l'andamento dei vari comparti di attività. La positiva dinamica delle esportazioni, infatti, viene ancora una volta sostenuta dalle produzioni meccaniche, ed in particolare dalla voce «macchinari ed apparecchi», che fanno registrare un autentico «picco» (+40,4%), mentre i mezzi di trasporto ed i prodotti chimici (al contrario delle produzioni in gomma e plastica) mantengono il consueto, elevato ritmo, superiore a quanto conseguito a livello regionale e nazionale. E nemmeno si segnalano variazioni di rilievo sotto l'aspetto geografico, dal momento che il traino continua a provenire, oltre che dai tradizionali mer-

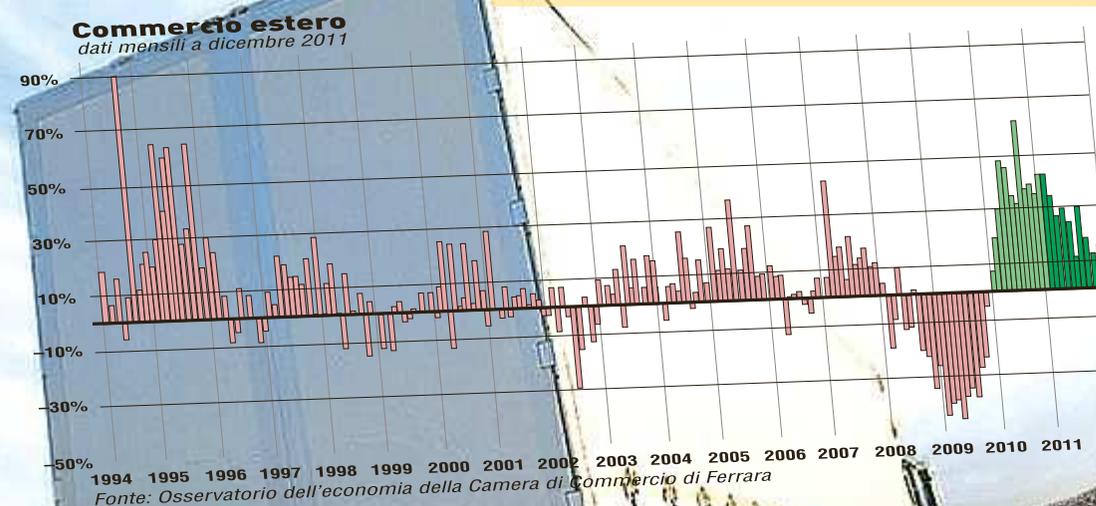
cati europei, anche dai Paesi emergenti dell'area Bric (con l'eccezione, peraltro, del Brasile), nonostante una decelerazione delle loro economie nei mesi più recenti. Per quanto riguarda la Russia in particolare, torna ai livelli pre-crisi la crescita dell'export ferrarese verso questo grande mercato, dal quale Ferrara ha visto aumentare notevolmente le proprie importazioni, seppur in valore assoluto ancora modeste.

Aumentano infine, nonostante il rallentamento del mercato tedesco (+2,2% appena in termini valutari), le esportazioni «estensi» verso i Paesi europei (+25,7%), che, non va dimenticato, «assorbono» ancora oltre due terzi dei prodotti ferraresi esportati. Al di sotto della media aumentano invece le esportazioni ferraresi verso gli Usa, paese dal quale stentano a riprendere a crescere le importazioni.

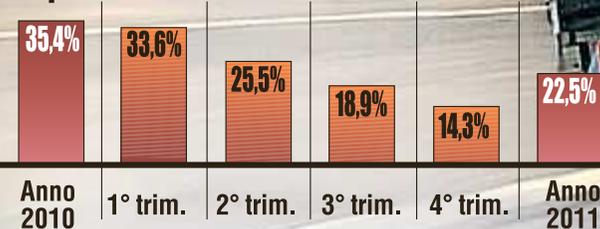
Import export per paese di destinazione, al 31 dicembre (valori in migliaia euro)

territorio	2011 provvisorio		var. %		% sul totale 2011		2010%
	import	export	import	export	import	export	export
MONDO	997.398	2.383.694	31,7%	22,5%	100,0%	100,0%	100,0%
EUROPA	786.691	1.658.419	22,1%	25,7%	78,9%	69,6%	67,8%
Unione europea 27	741.892	1.425.097	19,9%	25,0%	74,4%	59,8%	58,6%
Uem17	618.123	1.157.924	21,9%	24,9%	62,0%	48,6%	47,7%
Extra Ue27	255.506	958.597	84,6%	19,0%	25,6%	40,2%	41,4%
Germania	211.369	371.584	35,8%	2,2%	21,2%	15,6%	18,7%
Stati Uniti	15.547	225.468	6,6%	12,5%	1,6%	9,5%	10,3%
Brasile	32.230	34.913	415,8%	-12,4%	3,2%	1,5%	2,0%
Russia	15.414	77.999	1900,5%	46,9%	1,5%	3,3%	2,7%
India	5.746	44.277	10,4%	14,3%	0,6%	1,9%	2,0%
Cina	49.857	91.202	12,7%	34,8%	5,0%	3,8%	3,5%
Paesi BRIC	103.247	248.391	82,8%	24,6%	10,4%	10,4%	10,2%
Sud Africa	537	9.295	202,4%	34,4%	0,1%	0,4%	0,4%
Turchia	3.297	35.779	-14,1%	31,8%	0,3%	1,5%	1,4%
Paesi BRICST	107.081	293.466	77,1%	25,7%	10,7%	12,3%	12,0%

Fonte: Osservatorio dell'economia della Camera di Commercio di Ferrara



Export Ferrara



Variazioni percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente



CAMERA DI COMMERCIO LE INIZIATIVE PER IL RILANCIO SUI MERCATI GLOBALI

Made in Ferrara, risorsa da tutelare: 60 progetti e mezzo milione di euro

CONCENTRARE le iniziative puntando su mercati strategici, ridurre le visite istituzionali e aumentare le missioni operative, agire come sistema per ridurre i costi, cercare un raccordo ancora più forte con le associazioni di categoria e le istituzioni, a cominciare dalla Regione Emilia Romagna. È questa la ricetta messa a punto dalla Camera di Commercio per sostenere le imprese ferraresi che si internazionalizzano. Più di 60 progetti e oltre mezzo milione di euro: questi i numeri complessivi dell'Ente di Largo Castello per le attività a sostegno del «made in Ferrara» nei mercati globali previste nel 2012. Più di un terzo delle iniziative (18%) riguar-

da la partecipazione a fiere e a manifestazioni internazionali (200mila euro esauriti in una sola settimana), ma assumono un forte peso anche le missioni imprenditoriali (pari al 16%), quelle di attività di incoming (11%), oltre alle azioni promosse per tutto il sistema nazionale da Unioncamere (24%) e alle iniziative di formazione, seminari e progetti speciali in collaborazione con le associazioni di categoria (31%).

«L'uscita dalla crisi — ha detto il presidente della Camera di Commercio, Carlo Alberto Roncarati (nella foto sopra) — è legata alla possibilità delle piccole e medie imprese di conquistare nuovi spazi di mercato e di consolidare quelli già presidiati. I dati dell'export del 2011 sono incoraggianti e per questo è urgente sostenere con uno sforzo ancora più grande la spinta di tante piccole imprese che vorrebbero tentare

nuovi mercati, ma non trovano spesso il sostegno necessario».

GIÀ PRONTO il nuovo bando della Camera di Commercio. Ricerca di fornitori, partner, agenti e distributori esteri; analisi di settore, ricerche di mercato e altri studi direttamente riconducibili alle attività aziendali in corso o in preparazione e relativo consolidamento di rapporti; supporto legale, fiscale, contrattuale per l'este-

ro; assistenza tecnica alle imprese per tematiche legate all'internazionalizzazione: sono questi alcuni dei temi promossi dal nuovo bando (in uscita il prossimo 14 maggio) dell'Ente di Largo Castello: fino a 2.500 euro a disposizione di ciascun imprenditore per far conoscere i propri prodotti e servizi ai mercati di tutto il mondo. Il bando e i moduli per la presentazione delle domande sono scaricabili dal sito della Camera di Commercio di Ferrara www.fe.camcom.it. Per maggiori informazioni è possibile rivolgersi all'ufficio Marketing internazionale (telefono 0532.783.812-817, email estero@fe.camcom.it).



DAL 1946 Le Distillerie Moccia sono una storica azienda ferrarese, da qualche anno nelle mani della famiglia Ori. Oltre che in Italia, sono presenti in Europa, Sud America e Stati Uniti

L'INTERVISTA LA «RICETTA» DI CINZIA ORI

Zabov, orgoglio estense «Portiamo all'estero valori forti e radicati»

ZABOV, il liquore zabaglione all'uovo prodotto dalla Distillerie Moccia Srl, prestigiosa azienda ferrarese associata ad Unindustria Ferrara, è stato inserito nella lista dei prodotti Agroalimentari tradizionali della Regione Emilia-Romagna giusto un anno fa, il 10 marzo 2011. Nata nel 1946, attualmente la 'Distillerie Moccia Srl' distribuisce i propri prodotti in Italia e in molti Paesi europei ed è particolarmente impegnata in importanti Paesi extraeuropei quali il Canada, il Brasile, l'Argentina e gli Stati Uniti.

Cinzia Ori, in Italia il business sembra consolidato, adesso tocca all'estero.

«Infatti. I mercati esteri in cui siamo presenti da tempo sono il nord Europa, il Canada, il Brasile e gli Stati Uniti».

Con quale criterio viene scelto un nuovo mercato?

«Per vicinanza e affinità con il mercato italiano. Stiamo infatti entrando in mercati che hanno criteri di sviluppo simili al nostro. La Distillerie Moccia ha la tendenza a svilupparsi con passi molto controllati».

Ma anche molto rapidamente, visti i numeri e i passi avanti fatti negli ultimi anni.

«Lo sviluppo rapido è una reazione alla domanda, che da parte sua è in continua crescita. Il nostro obiettivo è approdare in pochi Paesi ed entrare in profondità in questi mercati, non ci interessano criteri di espansione a pioggia. Abbiamo formulato piani di sviluppo sui singoli Paesi, ogni anno un diverso Paese e non di più».

Quando scegliete un Paese, come procedete? Che tipo di analisi vengono prodotte?

«Facciamo una serie di analisi del consumo, della realtà distributiva. Poi si fanno delle scelte distributive mirate sul singola realtà».

E per quanto riguarda la condivisione e la comunicazione dei valori nei diversi Paesi, come si comporta un'azienda come Distillerie Moccia?

«Abbiamo valori molto forti e radicati, espressi anche nella stessa struttura aziendale prima che nei rapporti con il pubblico. E sono valori che non devono mutare ma che, anzi, sono necessari per rendere riconoscibile il nostro prodotto, per questo le nostre azioni commerciali devono sempre rispondere a questi valori. Ogni punto vendita, sotto qualunque formula, dovrà quindi regalare

SUCCESSO

«Tanti riconoscimenti, ma il nostro motto è: 'se funziona è obsoleto»

gioia, calore, alto senso del servizio al cliente. Il nostro desiderio è trasportare questi valori, questo frame work, in tutti i nuovi mercati».

Cos'è il successo per voi e quali sono i segreti per ottenerlo?

«Distillerie Moccia ha ottenuto importanti riconoscimenti e di questo siamo molto fieri, ma non ci piace parlare di successo, perché per noi ogni giorno è come il primo in termini di energia, voglia di innovare e di migliorare. Non amiamo cullarci nell'orgoglio di ciò che abbiamo ottenuto ed il nostro motto è 'se funziona è obsoleto': quando le cose vanno bene è il momento di cambiare perché quando ci si accorgerà che non vanno più bene sarà troppo tardi per avviare un cambiamento. L'innovazione, la ricerca e il miglioramento continuo sono valori fortemente interiorizzati nel modello culturale che stiamo creando in azienda e costituiscono il motore della nostra crescita».

IL PROGRAMMA IN FIERA IL FINE SETTIMANA DEL 14 E 15 APRILE

Sagra delle sagre, le anticipazioni

IL BIGLIETTO di ingresso costerà 12 euro, 10 quello ridotto (scaricabile dal sito www.salondelle-sagre.it) e poi i visitatori di Salone nazionale delle sagre e di Misen potranno consumare liberamente tutti i piatti delle sagre presenti al Salone, il 14 e il 15 aprile presso il quartiere fieristico.

Si tratta dell'unica sagra in Italia che presenta e fa assaggiare le prelibatezze e gourmet di ogni angolo della penisola. Maccheroni al pettine, tortelloni, tagliatelle, gnocchi di patate e riso. Cotecchini, tarfufi, storioni, rane e insaccati, anatra, orica ed altro ancora: può sembrare una riedizione dell'epopea di Gargantua e Pantagruel, invece sono solo alcuni dei piatti tipici.

Intorno alla cucina di qualità e all'arte della gastronomia ruoteranno alcuni appuntamenti: una sfida a coppie, il concorso 'La sfoglia d'oro', che vedrà opposte le esperte 'sfogline' delle sagre, i corsi di pasticceria e le degustazione della birra e dell'acqua. Spazio anche agli appassionati di danze: il 'Gran Galà del Liscio', una maratona musicale lunga otto ore, i ritmi incalzanti de 'I Peligro', sulle note latino-americane e caraibiche.

Per gli amanti delle auto storiche e dei mezzi a due ruote, ci sarà sabato l'incontro sulle automobili d'epoca, il 'Vespamagna', organizzato dal Ve-



spa Club, e il raduno nazionale delle Lamborghini.

Saranno allestiti inoltre 'Gonfiabilandia', un parco giochi gonfiabile per i più piccoli (sotto i 10 anni l'ingresso è gratuito), 'Campermisen', il raduno nazionale dei camperisti e 'Misenpassion', espositori di oggetti eccentrici e hobbystica.

Ancora, i padiglioni della fiera saranno invasi anche dai trampolieri e dai giocolieri della compagnia 'Italento', che presenteranno strumenti meccanici dell'Ottocento, biciclette antiche e macchine teatrali itineranti. Da non perdere.



RITIRO ORO USATO PAGAMENTO IMMEDIATO

BOLOGNA 1 - Via Mazzini, 31/C - Tel 051/347948
BOLOGNA 2 - Viale Pietramellara, 7/C - Tel 051/6494983
BOLOGNA 3 - Via di Corticella, 51 Tel 051-374279
BOLOGNA 4 - Via Massarenti 20/A - Tel 051-340799
Cattolica (RN) - Via Mazzini, 7 - Tel 0541/830539
Cento (FE) - Via U.Bassi, 51- Tel 051/901725
CESENA (FC) - Via Oberdan, 541 - Tel 0547/25723
FERRARA 1 - Contrada Della Rosa, 15 - Tel 0532/1771715
FERRARA 2 - Via Bologna, 407 - Tel 0532/909250
FERRARA 3 - Via Modena, 167 - Prossima Apertura
FORLÌ (FC) - Via Ravennana, 66 - Tel 0543/27900
IMOLA (BO) - Vicolo Inferno, 8/A - Tel 0542/25498
MODENA - V.le Amendola, 602-604 - Tel 059/300219
PARMA - Via Emilia-Est, 82 - Tel 0521/460381
RAVENNA 1 - Via Gordini, 15 - Tel 0544/216068
RAVENNA 2 - Viale L.b. Alberti, 24/A - Tel 0544/270722
REGGIO EMILIA - Via Beretti S., 1/B - Tel 0522/541416
RIMINI - Corso d'Augusto, 100 - Tel 0541/24956



Presentando questo tagliando otterrai una maggiorazione di un euro rispetto al prezzo di listino

SPECIAL OFFER

Numero Verde
800 035 405
www.mvospa.com

Mercato Veneto dell'Oro SpA - tutti i diritti riservati 2012 0077