



## Bilanci Flash 2012

8 Marzo 2013  
I ns. Auguri



### CALZATURE: MERCATO RUSSO CRESCIUTO 17% NEL 2012

Il mercato russo è cresciuto in valore, per le calzature italiane del 17% nel 2012, mentre quello coreano del 35%, positivo anche quello giapponese. Sono tutti mercati interessanti e promettenti per le nostre imprese e i nostri prodotti, come quello degli Usa (+7%). "Lo dice Giuseppe Mazzarella, presidente nazionale Moda di Confartigianato Imprese, e titolare della Mercury di Potenza Picena (Macerata), alla vigilia dell'evento fieristico internazionale Micam di Milano.

### Marmo, export a - 0,9% per il settore macchine. Brasile Superstar, Russia + 86.6%

*I dati elaborati da Confindustria Marmomacchine sui primi nove mesi del 2012*

*Esportazioni per 627,4 milioni: 38,6 in meno. In calo Asia (-25,3) e Europa, ma la Cina è in ripresa Bene tutta l'America (+40%)*

Leggero calo dell'export delle aziende italiane di macchine e tecnologie per la lavorazione di marmi e graniti, nei primi nove mesi del 2012 rispetto allo stesso periodo del 2011. I dati, con un aumento dell'export nell'area Usa e un calo in quella asiatica ed europea, sono stati presentati alla riunione annuale del consiglio direttivo e della giunta di Confindustria Marmomacchine a Milano. Secondo i dati Istat, elaborati da Confindustria Marmomacchine, nei primi 9 mesi del 2012 le aziende italiane hanno esportato macchine e attrezzature per la lavorazione del marmo per 627,4 milioni di euro rispetto ai 666 milioni del 2011 (-0,9%). SALE IL SUDAMERICA. Se da un lato evidente è stato il calo della domanda complessiva proveniente dall'Asia del 25,3 per cento (controvalore di 198 milioni di euro contro 266 milioni di euro) a causa di minori importazioni di India e Turchia e più contenuto dall'Europa del 8,9 per cento (217,9 milioni contro 239,1 milioni di euro), dall'altro grande vitalità mostrano le esportazioni verso nuove aree come quelle del Centro e Sud America con un incremento

del 41,4 per cento (100,9 milioni contro 71,3 milioni), dell'Africa cresciute del 73,4 per cento (88 milioni contro 51 milioni) e del Nord America del 40,1 per cento (48 milioni contro 34,8 milioni). BRASILE SUPERSTAR. Fra i Paesi importatori di tecnologie lapidee italiane, il dato più rilevante è l'affermazione del Brasile divenuto primo mercato con ordinativi per 56,5 milioni di euro (+42,8% rispetto allo stesso periodo del 2011). Segue al secondo posto l'Algeria con 51,5 (+137,2%) milioni ed al terzo l'Arabia Saudita con importazioni per 48,9 milioni (+19,5%). Poi nell'ordine: Cina (44,1 milioni di euro di import +20%), India (41 milioni, -19,8%), Turchia (38,7 milioni, -37,3%), Russia (37,9 milioni, +86,6%) e Stati Uniti (37,7 milioni, +48,6%); la Germania (32,5 milioni, +8,9%) e Perù (17,5 milioni, +223%). «L'area sudamericana sta confermando dati di crescita importanti a partire dal Brasile che il prossimo anno ospiterà i campionati mondiali di calcio e nel 2016 le Olimpiadi» afferma il veronese Davide Muzzolon, vicepresidente di Confindustria Marmomacchine e dirigente dell'azienda scaligera Marmi Bruno Zanet di

Volargne «questi eventi hanno riflessi positivi sulla domanda mondiale tant'è che le aziende interessate ad interagire con il Brasile sono in crescita, favorite dalla richiesta interna. Il tallone d'Achille era l'alto costo del denaro: il governo brasiliano ha reso disponibili linee di credito con tassi d'interesse vicini a quelli europei a sostegno delle imprese». ASIA IN RIPRESA. Per quanto riguarda l'Asia «quest'anno dovrebbe tornare a crescere». Nello specifico della Cina, rammenta Muzzolon «nel 2012 il governo cinese ha adottato una politica monetaria contro l'inflazione, bloccando le speculazioni edilizie, limitando gli acquisti di immobili dalle famiglie. La Cina continuerà ad essere uno dei mercati fondamentali del Pil mondiale». EUROPA TRA LUCI ED OMBRE. Chi, invece, dovrà confrontarsi con un 2013 problematico, secondo Muzzolon, saranno «quelle aziende vocate alla distribuzione dei loro prodotti esclusivamente sul mercato europeo, dove l'euro sempre più forte fa lievitare i nostri costi di trasformazione, penalizzandoci nelle esportazioni. Diverso è il discorso per le aziende che si sono trasformate, conquistando nuovi mercati, adattando le loro produzioni alle esigenze di una cliente d'oltreoceano. Fondamentali, nel sistema lapideo italiano, saranno le sinergie interaziendali per riuscire a traghettare il comparto fuori da uno dei momenti più difficili della sua storia. Disponiamo di eccellenze invidiate dall'intero mondo, sarebbe un peccato lasciarle morire».



## Il mercato dell'olio d'oliva si risveglia ma soprattutto in paesi lontani come il Brasile.

Ottime opportunità commerciali in Brasile dove le importazioni sono cresciute del 9%

*Che futuro aspetta il settore dell'olio d'oliva?*

*Nell'immediato futuro è lecito attendersi un rialzo dei prezzi dell'olio d'oliva, almeno stando a quanto sta avvenendo al Mercado de Futures del Aceite de Oliva. Dopo mesi di stabilità e stagnazione, infatti, dall'estate del 2012 le negoziazioni sono riprese a gran ritmo, facendo anche aumentare il valore medio del titolo future d'olio d'oliva, fermo nel 2011 a 1660 euro/tonnellata e che invece nel 2012 ha raggiunto i 2083 euro/tonnellata.*

*Un incremento costante che non si è fermato neanche nelle prime settimane del 2013, come conferma Manuale Leon, presidente Mfao, che sottolinea come nel solo gennaio di quest'anno sono già stati chiusi 18000 contratti. In netto aumento rispetto all'anno passato.*

*Nonostante qualche segnale in controtendenza, come le vendite dell'industria olearia italiana che nel finale del 2012 hanno segnato il passo, il mercato dell'olio d'oliva sembra avere ottimi sbocchi in diversi nuovi paesi. Tra questi il Brasile.*

**Nel 2011/12 le importazioni di oli d'oliva in Brasile sono infatti cresciute del 9% rispetto all'anno precedente, raggiungendo le 71mila tonnellate.**

*E' l'Unione europea a dominare il mercato, con l'88%, con i seguenti rapporti di forza tra le nazioni del vecchio continente: Portogallo 57%, Spagna 25%, Italia 6%, Grecia 1%. La restante parte dell'olio consumato in Brasile viene dai paesi confinanti: Argentina 11% e Cile 1%.*

*L'interesse per il mercato brasiliano dovrebbe crescere anche perchè negli ultimi 5 anni il trend è assolutamente positivo, con import cresciuto in termini assoluti di 27mila tonnellate (62%). Una dinamica che in realtà inizia già due anni prima, nel 2006/2007 e che non sembra essere destinata a cambiare se consideriamo che nei primi due mesi dell'anno le importazioni in Brasile sono cresciute del 6%. I brasiliani, inoltre, si stanno abituando progressivamente a prodotti di qualità. Se nel 2002/03 l'olio vergine d'oliva aveva una quota del 39% rispetto alla famiglia degli oli d'oliva, questa quota è cresciuta al 75% l'anno scorso. Il Brasile è anche un ottimo consumatore di olive da tavola, +17% di consumo rispetto all'anno precedente, con l'Argentina, in questo caso, a dominare la scena, seguita dal Perù. Terzo posto per l'Unione europea.*



## Russia - il mercato del mobile cresce del 12%

Nel biennio 2011-2012 il mercato del mobile per la casa (divani e poltrone) in Russia è cresciuto dell'11,9%, con un'accelerazione nell'ultimo semestre dell'anno appena terminato. Il valore del segmento ha superato i 5,2 miliardi di dollari. La produzione locale, sebbene in calo, continua a dominare il settore (93%), specialmente nel segmento basso e medio basso dell'offerta. Nel segmento alto è invece netto il predominio dei prodotti di qualità importato, con la leadership del made in Italy.

### **Da non perdere:**

**PAG. 3 I Paesi emergenti sostengono il Lusso.**

**PAG. 5 Trattori – Goldoni punta alla Russia.**

**PAG. 6 Export con radici italiane L'essenza firmata Paglieri.**

**PAG. 8 da aprile Delegazioni Italiane a Mosca nel FOOD.**

**PAG. 11 L'accordo «anti tarocco» Italia Brasile dei prodotti alimentari.**

**PAG. 14 Coppola Foods la cultura del cibo verso la Russia.**

**PAG. 20 Brasile: Il Boom del mercato dei prodotti di bellezza.**

**PAG. 21 Scopriamo la Russia: Yakutsk.**

**PAG. 24 Focus sul Mercato dei casalinghi, articoli casa e regalo in Russia.**

**PAG. 25 le principali Fiere 2013 in Russia.**





## I Paesi emergenti sostengono il lusso, Tod's promossa da Nomura

*La creazione di ricchezza dei Paesi emergenti traina il mercato del lusso. Secondo Scilla Huang Sun e Andrea Gerst, gestori del fondo JB Luxury Brands Fund di Swiss & Global Asset Management, l'industria del lusso crescerà del 6-8% quest'anno e il 90% dell'incremento dovrebbe continuare a dipendere dai mercati emergenti, che già oggi rappresentano la metà delle vendite totali di beni di lusso.*

*Ma il peso degli emergenti è destinato ancora ad aumentare. Le previsioni indicano che la ricchezza mondiale crescerà quasi del 50% entro il 2017 e già oggi vi sono più milionari in Asia che in Europa. L'aumento dei redditi disponibili, unito alla passione per i marchi di lusso occidentali, alimentano infatti una forte domanda proveniente da queste economie. Nei prossimi cinque anni la Cina dovrebbe strappare al Giappone il secondo posto tra i Paesi più ricchi al mondo: il consumo di beni di lusso da parte dei cinesi, che costituisce all'incirca il 30% del mercato, dovrebbe quindi continuare a crescere nei prossimi anni con tassi mediamente a due cifre.*

I cinesi sono soliti acquistare beni di lusso durante i loro viaggi in Europa o a Hong Kong e l'anno scorso il numero di cinesi che hanno viaggiato al di fuori del proprio Paese è aumentato di circa il 25%2 e la spesa per beni di lusso è cresciuta in misura maggiore. Oltre ai cinesi, anche i consumatori del Brasile, della Russia e del Medio Oriente dovrebbero contribuire notevolmente alla crescita.

Di conseguenza, fanno notare gli esperti, investire nei beni di lusso permette di acquisire un'esposizione alla rapida crescita dei consumi nei mercati emergenti, attraverso però società occidentali ben gestite, con bilanci e dati finanziari solidi.

Nei cinque anni passati i beni di lusso hanno affrontato bene la crisi finanziaria e quella dell'euro, e numerosi marchi forti, fra cui Prada, Ferragamo Michael Kors e Brunello Cucinelli hanno presentato ipo. Il potere di determinazione dei prezzi da parte dei marchi di lusso di maggior successo rimane saldamente intatto, e questa combinazione di redditività e solidità è un ottimo indicatore dei fondamentali forti di cui gode il settore del lusso. Nel frattempo Nomura si è concentrata su un singolo marchio del settore, Tod's, alzandone il rating da reduce a neutral



con target price che sale da 94 a 112 euro prevedendo ampi margini di sviluppo per il gruppo ma poche possibilità di rialzo per il titolo.

Il brand Tod's ha una quota del 4,6% circa all'interno di un mercato globale delle calzature di lusso che vale circa 12 miliardi di euro e che è cresciuto del 13% circa nel 2012, mentre l'intero gruppo, che per gli esperti è ben posizionato per sfruttare lo sviluppo futuro della categoria, possiede l'8,4%.

Per Nomura l'evoluzione del mix di vendite, in termini di prodotto, regione e canale, può portare a un aumento dei margini del gruppo di 60 punti base l'anno, ipotizzando che il gruppo continui a sviluppare l'offerta di pelletteria. Secondo gli analisti le spese pubblicitarie maggiori della media dovrebbero continuare a sostenere invece la crescita del brand, accompagnando i clienti nell'evoluzione del mix del marchio.

Questo giustifica un tasso composto medio annuo di crescita dei ricavi a tre anni del 10,7% per il brand Tod's e del 60% per il gruppo stimato dalla banca giapponese. Non si escludono, inoltre, ampie opportunità in Cina, con il marchio che potrebbe arrivare a 100 negozi nel medio termine dai 53 attuali.

Date le opportunità a livello di margini e di fatturato per il gruppo Tod's, l'attuale valutazione del titolo risulta appropriata (a 19,3 volte il p/e) anche alla luce delle difficoltà del settore delle scarpe in generale e della situazione in Italia. A Piazza Affari il titolo Tod's festeggia la promozione guadagnando il 5,19% a 105,4 euro.





## Il Brasile si prepara al 2014

*E' iniziato il conto alla rovescia per il Brasile e i grandi eventi internazionali che nei prossimi anni attireranno nel Paese sudamericano milioni di turisti da tutto il mondo. Si comincia con la Coppa del Mondo di calcio 2014, presentata in grande stile a Milano da una delegazione di Embratur e dello Stato di Rio Grande do Norte. «L'Italia è il quinto mercato a livello mondiale per il Brasile e tra i primi in Europa», ha detto Tufi Michreff, direttore amministrativo dell'ente brasiliano per il turismo.*

### **Italia mercato privilegiato**

*Sono oltre 600mila i turisti attesi in 2014 per assistere alla manifestazione. «Ecco perché abbiamo deciso di organizzare un tour mondiale, denominato Goal to Brasil, per celebrare le 12 città ospitanti le partite dei Mondiali di calcio, proponendole come meta turistica. Il pubblico italiano, in particolare, è un grande frequentatore del Brasile. Nel 2011, ad esempio, l'Italia è stato il quinto Paese per presenze turistiche, con quasi 239mila arrivi e un aumento del 27% rispetto al 2010 – ha proseguito il manager di Embratur – Da una nostra indagine è emerso che circa il 97% degli italiani che hanno visitato il Brasile ha intenzione di tornare in futuro. Per questo motivo abbiamo in programma investimenti che interessano l'ospitalità, con l'introduzione di un nuovo sistema di classificazione alberghiera, la mobilità e gli aeroporti (vedi box), la sicurezza e, naturalmente, gli stadi, tutti rimodernati o addirittura ricostruiti».*

*Fortaleza e Belo Horizonte sono già pronte, «ad aprile lo sarà anche Salvador – ha aggiunto Michreff – ed entro la fine del 2013 altri sei impianti saranno rimessi a nuovo».*

### **Natal, nuovi investimenti in arrivo**

*Natal, capitale di Rio Grande do Norte, è stata l'ospite d'onore della serata milanese. «Per accogliere i turisti nel migliore dei modi durante la Coppa del Mondo abbiamo dato il via a una serie di investimenti sulle infrastrutture e le strutture alberghiere – ha detto Renato Fernandes, segretario statale del Turismo – Stiamo costruendo un nuovo aeroporto e abbiamo avviato corsi di formazione per il personale alberghiero, visto che proprio la qualità e l'ampiezza dell'offerta ricettiva sono uno dei punti di forza di Natal».*

*La città, infatti, può vantare già oggi circa 31mila posti letto, con il rapporto pro-capite tra letti e popolazione più alto di tutto il Brasile, anche più di San Paolo. «Il nostro obiettivo è arrivare a quota 36mila per la Coppa. Un traguardo grazie al quale – ha concluso Fernandes – la città non sarà più conosciuta solo per essere la Cidade do Sol, o per le sue meravigliose spiagge e le dune di sabbia, o per la gastronomia».*



### **Aeroporti nel mirino**

*L'ultimo annuncio parla addirittura di un piano da 18.7 miliardi di reais. Ammonta a tanto l'investimento che il governo di Dilma Rousseff (foto) sta mettendo sul piatto per fare del Brasile un Paese moderno anche dal punto di vista delle infrastrutture, aeroporti in testa. Da quelli destinati al traffico intercontinentale a quelli regionali. I primi ad essere rinnovati, con una spesa di circa 6 miliardi di dollari, saranno gli scali internazionali di Rio de Janeiro e Belo Horizonte, entrambe città destinate ad ospitare nel 2014 la Coppa del Mondo di calcio. Processi avviati, invece, per l'up-grade dell'aeroporto di Brasilia e di San Paolo Guarulhos, mentre è ai nastri di partenza anche il progetto di migliorare i servizi offerti negli aeroporti regionali, costruendone svariate centinaia dal nulla, con particolare riguardo a quelli situati nelle regioni più remote del Paese. «Vogliamo che le città con più di 100mila abitanti possano avere uno scalo entro 60 chilometri», ha dichiarato il presidente brasiliano.*

## Volo bisettimanale Alitalia Roma Fortaleza

*Alitalia ha recentemente inaugurato un volo bisettimanale da Roma a Fortaleza, capitale dello Stato del Ceará, nel Nord Est del Brasile. Il volo opera ogni lunedì e venerdì, con aerei Boeing 777 con classe Turistica, Magnifica e Classica Plus. Ottima la combinazione oraria, che consente di viaggiare comodamente via Roma con un buon margine di sicurezza anche da altri aeroporti italiani, senza perdite di tempo. Il nuovo volo di Alitalia dà la possibilità di conoscere il territorio del Nord Est con le sue stupende spiagge bianche e finissime, quelle tranquille, incontaminate al largo della costa fra Natal e Recife, con l'Arcipelago di Ferdinando de Noroia e dei Parchi di*



*infinita bellezza.*





## Goldoni, obiettivo Russia

**Internazionalizzare senza delocalizzare: dopo la ex Jugoslavia, il Gruppo guarda al mercato russo dove prevede di vendere dai 250 ai 300 trattori ogni anno.**

*Prendendo di petto la crisi produttiva e di liquidità, Goldoni S.p.A. convinta della bontà del proprio prodotto e della validità dei progetti di rilancio non molla, ma anzi, gioca al rialzo e va alla conquista di nuovi mercati.*

*Per farlo, ha avviato una ristrutturazione produttiva e organizzativa che ha coinvolto anche gli oltre 300 dipendenti, con l'obiettivo immediato di piazzare le proprie macchine in un mercato in espansione come la ex Jugoslavia.*

*Ciò non ha significato delocalizzare la produzione: "Ci internazionalizziamo, ma restiamo dove siamo nati" hanno chiarito in azienda.*

*Il 22 febbraio Goldoni inaugurerà un nuovo punto vendita diretto in Croazia, a Buje - Plovanija.*

*Si chiamerà Goldoni Machina Tractoria e, secondo le previsioni, immatricolerà 100 macchine all'anno in Croazia, per un fatturato di 2 milioni di euro; stesse previsioni anche per la vicina Slovenia, raggiungendo così nel 2013 un fatturato complessivo di 4 milioni di euro.*

*Ma non è tutto.*

*Il progetto slavo dell'azienda modenese prevede che, nell'arco dei prossimi tre anni, circa 500 trattori all'anno siano venduti nei paesi della ex Jugoslavia, per un fatturato complessivo di 9 milioni di euro.*

*In questa area geografica, dove l'agricoltura è ancora un settore fondamentale dell'economia e del prodotto interno lordo, il marchio Goldoni è conosciuto ormai da molti anni, con rapporti commerciali in Serbia, Bosnia, Macedonia, Montenegro e Kosovo. La Serbia, in particolare, è anche la porta d'ingresso nel vero, enorme mercato dell'est europeo, la Russia dove Goldoni, grazie anche alla caduta dei dazi doganali fra i due paesi, già dal 2013 prevede di poter vendere dai 250 ai 300 trattori ogni anno, per un valore di 5 milioni di euro.*

*"Il nostro know-how è e rimarrà a Migliarina di Carpi", sottolineano in azienda a ribadire con fermezza l'italianità del marchio.*

*La trasmissione, infatti, 'cuore' del trattore rimarrà Goldoni anche nei paesi capaci di clonare tecnologie occidentali, soprattutto scocca e chassis. "Lo abbiamo già sperimentato con successo in Iran e Georgia - spiegano in azienda - e lo stiamo proponendo in altri mercati come la Cina, il Brasile e la Turchia, dove la trasmissione del trattore è interamente prodotta da noi della Goldoni".*

*Il progetto di espansione e rilancio della Goldoni è stato fatto in coordinazione con sindacati e lavoratori, convinti dell'intenzione dei vertici aziendali di investire nel miglioramento dell'organizzazione produttiva, e di farlo nella terra di nascita della Goldoni.*

*Il vicepresidente della provincia di Reggio Emilia, Pierluigi Saccardi, ha dato atto di questo all'azienda: "ci sembra doveroso sottolineare come diverse aziende del nostro territorio, come la Goldoni,*



*dimostrino ancora una forte volontà di innovazione produttiva e di caparbia convinzione di poter uscire a testa alta da questa situazione di crisi prolungata che sta mettendo a dura prova il nostro settore produttivo".*

*Nel momento in cui diverse imprese chiudono i battenti, o - nella migliore delle ipotesi - abbandonano la propria terra d'origine per delocalizzare la produzione per ragioni di costi, Goldoni punta invece sulla qualità e il made in Italy per continuare ad essere vincente.*

*La determinazione con cui Goldoni punta sulla qualità, è di fatto apprezzata dai più grandi marchi della meccanizzazione agricola nel mondo.*

*Dal 1986 è in essere l'accordo con il costruttore John Deere, al quale sono state fornite complessivamente ad oggi, circa 10mila macchine.*

*A ciò si aggiunge nel 2012 l'accordo sottoscritto con New Holland Agriculture che prevede la fornitura di trattori isodiametrici per la distribuzione in Europa e in altri paesi extraeuropei, nonché l'accordo in parallelo con Turk Traktor - partecipata di NH - nel quale si prevede la fornitura di trattori, sempre della gamma isodiametrici, per il mercato turco.*

*Con 325 dipendenti cui vanno aggiunti i 36 della collegata Cermag, Goldoni è una delle realtà imprenditoriali storiche dell'Emilia. Inevitabilmente toccato dalla crisi, il Gruppo - Goldoni e Cermag - ha comunque raggiunto nel 2012 un fatturato pari a 63 milioni di euro.*



## “Export con radici italiane” L’essenza firmata Paglieri

*E’ presente in Russia, Giappone, Emirati Arabi, Kuwait, Messico. Nord Africa, Cina, Stati Uniti ed ora guarda al mercato brasiliano e Vietnam.*

A cura di Miriam Massone

*Gli amministratori delegati Barbara e Debora Paglieri: in Usa e Cina ci stiamo consolidando.*

*Bionde come Melanie Griffith nel film «Una donna in carriera». E loro carriera e spirito imprenditoriale l’hanno nel dna: Debora e Barbara, cugine Paglieri, Toro e Ariete nello zodiaco e nel piglio, eredi di una dinastia di profumieri che ha attraversato 130 anni di storia d’Italia. Ora reggono assieme, con gli altri familiari del cda, Mario, Aldo e Lodovico Paglieri, e Fabio Rossello, le redini del gruppo industriale Gruppo Paglieri (composto da Paglieri Spa, Selectiva Spa e Schiapparelli Spa), “papà” della mitica Felce Azzurra, linea che da sola nel 2011 ha superato i 50 milioni d’euro di fatturato: 150 dipendenti, gestione familiare e orgogliose radici piemontesi. Nello stabilimento di Spinetta Marengo, alle porte di Alessandria, il profumo arriva dai laboratori dove si scelgono e dosano le essenze, con il prezioso aiuto del “naso” di famiglia, Mario, papà di Debora. Chiedere la provenienza di quelle fragranze che accompagnano, come una piacevole scia, anche chi si addentra nel moderno “visitor center”, vuol dire fare un viaggio virtuale lungo l’Italia. **Il made in Italy è il vostro biglietto da visita, tradizione e famiglia che si sposano a innovazione ed estrema attenzione al marketing. Una scelta difficile?***



*Barbara: «Una scelta naturale, anche se la burocrazia qui è più farraginoso e non ci aiuta. Ma Paglieri è ad Alessandria dal 1807, quando nacque come bottega grazie al nostro antenato Lodovico, da cui abbiamo tramandato la ricetta del profumo, miscela di 100 ingredienti, ancora manoscritta e mai trasferita al sistema informatico aziendale. Da allora mai nessuno ha pensato di andare altrove, neppure di fronte all’allettante proposta, che arrivò negli Anni Ottanta, di spostare la produzione negli Stati Uniti». Debora: «Ricerca e sviluppo sono effettuati all’interno: dagli ingredienti alle profumazioni. I nostri padri ci hanno sempre insegnato: “Privilegiare la qualità al profitto”. Ecco perché quest’attenzione al controllo totale sulla filiera: la materia prima di Felce Azzurra, ad esempio, arriva dal vercellese. E i bagnoschiuma della nuova linea Ritualia, nata nel 2011 e che porteremo l’8 marzo al Cosmoprof di Bologna, sono a base di mele del Trentino, iris della Toscana, olive della Puglia, fiori della Valle d’Aosta...».*

*Lo Stivale è stampato pure sui prodotti, esportati in 65 Paesi del mondo. L’ultima frontiera?*

*Debora: «Ci siamo introdotti in Russia, Giappone, Emirati Arabi, Kuwait, Messico. Cresciamo in Nord Africa, e ci siamo aperti alla Cina dove, con nostra sorpresa, apprezzano soprattutto i prodotti per l’igiene della casa. Pink Sugar invece piace molto agli americani: è tra i prodotti più venduti nella catena Sephora Usa».*

*Barbara: «Stiamo guardando ora al mercato brasiliano, mentre ad aprile saremo in Vietnam per un’importante esposizione della cosmesi».*

*Un’azienda in rosa: qual è il valore aggiunto di una gestione al femminile?*

*Barbara: «Siamo multitasking, no? Riusciamo a fare più cose assieme. Un po’ di diffidenza iniziale c’è stata, il ricambio generazionale non è stato semplice».*

*Nonostante siate “subentrate” ai vostri rispettivi padri, Aldo e Mario?*

*Barbara: «Forse proprio per questo: in realtà loro ci sono sempre, l’azienda è la loro vita. Ci confrontiamo sulle decisioni ma alla fine ci seguono, stanno al passo anche dal punto di vista tecnologico, del resto marketing e comunicazione sono sempre stati il nostro forte, dai tempi della cipria Velluto di Hollywood pubblicizzata da Gina Lollobrigida».*

*Debora: «Mio padre Mario è il “naso” della Paglieri: dote rara, in parte genetica, in parte affinata grazie a un corso speciale a Ginevra che fece anni fa. Gli insegnarono a riconoscere tutte le essenze naturali, poi quelle sintetiche, fino agli accordi di entrambe».*

*I vostri padri quindi vi riconoscono un buon fiuto per gli affari. Merito dell’ultima fortunata acquisizione?*

*Debora e Barbara: «In effetti siamo state proprio noi, con gli altri familiari della nuova generazione, tra il 2010 e il 2011 a convincerli a inglobare le altre due società: la Nutritionals srl, storico marchio Schiapparelli, poi la totalità delle azioni di Selectiva, proprietaria di Aquolina e Pink Sugar».*

*Aquolina (creme e bagnoschiuma alla frutta, allo zucchero o al cioccolato) è stata un’iniziativa riuscita di Paglieri: sempre intuizione femminile?*

*Barbara: «In realtà fu un’intuizione corale dei componenti del board. Fummo i primi a introdurre in Italia, nel 2000, i prodotti per l’igiene e la bellezza ispirati a ingredienti golosi. L’idea ci venne da alcuni campioni trovati in Francia».*

*Debora: «Volevamo un nome gustoso, ma di ispirazione italiana e pensammo al latino, ecco perché Aquolina con la q. Il peperoncino del marchio è il tocco piccante per allargare il mercato. Oggi, a 10 anni dalla nascita, è ancora leader nel segmento gourmand ed è tra i primi 10 brand più venduti in profumeria».*

*Frutta pure in formato baby: l’ultimo nato è il Saponello alla banana e ai frutti rossi. Pensate ai bambini come nuovo target di riferimento?*

*Debora: «In realtà Paglieri già agli esordi si rivolse a loro, persino col dentifricio. Saponello è piuttosto frutto di un progetto culturale ed educativo, nato da un concorso che ha coinvolto le scuole per due anni. **Segue***





Segue da pag. 6



Ci siamo rese conto che c'è molta sensibilità tra le maestre e i bambini verso il concetto e la pratica dell'igiene. E abbiamo voluto sviluppare l'intuizione attraverso questo nuovo prodotto che, a un mese dal lancio in Italia, era già presente in 20 paesi esteri».

Paglieri sembra immune alla crisi. E mentre molte realtà anche dello stesso distretto alessandrino affondano, il vostro gruppo invece continua a realizzare buone performance in tutti i settori (l'ultimo fatturato segna un +9%).

Barbara: «Se mi chiede la ricetta le dico subito che "non la so", non c'è bacchetta magica, ma una carta vincente è credere nel territorio: noi siamo alessandrine doc, e i 150 dipendenti sono tutti della zona, la maggior parte l'abbiamo formata qui da noi, nello stabilimento, tra loro anche due donne meccanico».

Lancerete nuovi prodotti nei prossimi mesi?

Debora: «Siamo in continuo aggiornamento, ma per ora pensiamo a consolidare le linee che già abbiamo, come Ritualia: riuscire ad avere un bagnoschiama con un'essenza per ogni Regione d'Italia sarebbe un bel sogno, anche se un po' dispendioso e ambizioso».

Barbara: «Ma nella nostra famiglia siamo così: sognatori, e concreti».

## Sorin group alla conquista del mercato brasiliano

L'azienda biomedicale, con uno stabilimento anche a Mirandola, acquisisce la Alcard, società sudamericana leader nella produzione di dispositivi medici per la cardiocirurgia



Buone nuove in casa Sorin, che ha uno stabilimento anche a Mirandola, anch'esso profondamente colpito dal sisma di maggio scorso. Il gruppo biomedicale, infatti, leader nell'ambito dei dispositivi medici per il trattamento delle patologie cardiovascolari, ha acquisito Alcard Industria Mecanica Ltda, società brasiliana leader nella produzione di dispositivi medici per la cardiocirurgia.

Alcard vanta una posizione di leadership in Brasile nel mercato delle macchine cuore-polmone ed inoltre produce e commercializza circuiti monouso per la perfusione. Tutti i prodotti fabbricati da Alcard sono approvati da Anvisa, l'agenzia nazionale brasiliana di vigilanza per la sanità.

Quest'acquisizione, ancorché poco significativa dal punto di vista finanziario sia con riferimento al controvalore dell'operazione che al giro d'affari della società acquisita, ha per Sorin Group una valenza strategica rilevante in quanto rappresenta un importante accesso ai mercati del Brasile e di tutta l'area dell'America Latina, caratterizzati da forte crescita e attrattività.

“L'acquisizione di Alcard rappresenta un importante passo avanti per la penetrazione nei paesi BRIC grazie ad una base produttiva locale - ha commentato Michel Darnaud, President, Cardiac Surgery Business Unit e Intercontinental, Sorin Group - Alcard, la cui affidabilità e qualità dei prodotti è riconosciuta dai propri clienti, è il partner ideale per Sorin. Quest'operazione è pienamente in linea con il Piano Strategico di Sorin Group volto ad accelerare la crescita attraverso l'espansione geografica.”

“Dopo avere fondato e sviluppato quest'azienda per molti anni - ha commentato Roberto Engbruch, fondatore e Amministratore Delegato di Alcard - credo fermamente che l'organizzazione globale e le forti competenze tecnologiche di Sorin Group rappresentino per Alcard la miglior opportunità per rafforzare ulteriormente la sua posizione di leadership”.



Si chiamerà Brazuca, il pallone che verrà utilizzato ai Mondiali in Brasile 2014. Presentato dall'Adidas, il nome è stato selezionato tra tre proposte: oltre alla vincente Brazuca, appunto, gli altri nomi in corsa erano Bossa Nova e Carnealesca. La scelta è stata fatta dagli utenti online dal sito Globoesporte: Brazuca si è aggiudicato l'80% dei voti, corrispondenti ad oltre un milione di votanti al sondaggio.



## Cibus porta le imprese italiane nei supermercati russi, www.ExportRussiaeSudAmerica.it organizza missioni presso gli Importatori-Distributori di generi alimentari.

Il settore alimentare Italiano è sempre più apprezzato in Russia e non solo – Molte le iniziative in corso per le PMI Italiane – citiamo l'iniziativa da poco conclusa di CIBUS e di www.ExportRussiaeSudAmerica.it con varie missioni in programmazione



Un gruppo di imprese alimentari italiane ha visitato a Mosca, il 15 e il 16 febbraio 2013, i punti di vendita delle principali catene distributive della Russia: Azbuke Vkusa, Globus Gourmet, Metro, Settimo Continente e X5 Retail Group.

L'obiettivo della prima tappa del «Cibus Market Check» era quello di analizzare presenza e posizionamento dei prodotti italiani sugli scaffali insieme a buyer e category manager delle catene visitate per comprendere direttamente le loro strategie di acquisto e le opportunità di business offerte alle imprese italiane dalle abitudini di consumo locali, analizzando le logiche merceologiche di ogni retailer, modalità e processi di sdoganamento, ed altro ancora.

«Cibus Market Check» è la prima edizione di un programma in 5 tappe di un tour organizzato da Fiere di Parma e Federalimentare/Confindustria, con la collaborazione della Regione Emilia Romagna.

Della delegazione facevano parte manager di industrie alimentari italiane quali Riso Gallo, La Molisana, Coppini Arte Olearia, Noberasco, Salumificio Cavaliere Umberto Boschi, Fratelli Tanzi Industria Salumi, Acetificio De Nigris, Vicenzi Biscotti, oltre ai rappresentanti del Consorzio Italia del Gusto, Federalimentare e Fiere di Parma.

Le aziende italiane hanno giudicata utile e profittevole l'esperienza moscovita del Cibus Market Check che, come da programma, si ripeterà a Bangkok in maggio, a San Paolo in Brasile a Giugno, a New York in luglio, ed a Shanghai in novembre. «Abbiamo toccato con mano i meccanismi delle diverse realtà commerciali russe visitate - ha dichiarato Ilaria Dellaturca, export manager di Coppini Arte Olearia - e l'iniziativa va senz'altro ripetuta perché aiuta a creare una forte sinergia con il buyer ospitante e a far crescere l'interesse per i prodotti agroalimentari italiani».

Apprezzamento anche da parte di Christian Saldi, export manager di Vicenzi Biscotti: «Una iniziativa molto professionale e proficua, che finalmente va nella direzione giusta cioè quella di creare un ponte tra aziende e retail sui mercati esteri e di far nascere un networking tra le eccellenze del food italiano».

«I contatti sviluppati sono di primissimo livello – ha riferito Giuseppe Sacco export manager de La Molisana – e il modulo creato da Cibus consente di creare, senza formalismi, un network relazionale tra imprese italiane funzionale ad una internazionalizzazione sempre più spinta del nostro sistema economico».

La soddisfazione dei manager italiani è stata ben sintetizzata da Silvia Boschi export manager del Salumificio Cavaliere Umberto Boschi che al termine della due giorni moscovita ha commentato: «Pochi discorsi generalisti o teorici e molta pratica».

**WWW.ExportRussiaeSudAmerica, da aprile 2013 con missioni in Russia presso Importatori e Distributori di generi alimentari con visita alle catene più significative.**

Un'altra iniziativa per favorire la conoscenza diretta e gli scambi commerciali dell'Industria Alimentare Italiana più direttamente con il Distributore Importatore russo è stata avviata già a partire da aprile e maggio 2013. Si tratta di Missioni nelle quali Azienda Italiana e Distributore saranno a diretto confronto presso le Sedi dei più autorevoli operatori del mercato. Le Missioni sono limitate ad un numero contenuto di partecipanti per motivi logistici. Il numero di richieste di partecipazioni pervenute, ha indotto gli Organizzatori a pianificare varie missioni, già due fra Aprile e primi di maggio. L'Azienda Italiana viene Presentata inizialmente agli operatori del settore



e poi accompagnata attraverso personale madrelingua da ciascun Distributore. Nel Programma sono anche previste visite guidate presso le più autorevole catene sopra indicate e / o presso uno degli oltre 100 Ristoranti Italiani operanti a Mosca, per consentire di conoscere non soltanto gli aspetti del Retail / GDO ma anche dei canali strettamente legati alla Ristorazione, fenomeno in grande crescita non solo a Mosca ma anche nelle altre importanti città e regioni. Per informazioni : scrivere a [russiaebrasilenews@gmail.com](mailto:russiaebrasilenews@gmail.com) / [fabrizio.fonsatti@gmail.com](mailto:fabrizio.fonsatti@gmail.com)





## Bosch Termotecnica investe nel mercato russo

Nuovo stabilimento Bosch di caldaie industriali e murali in Russia. Da questo mese (marzo) l'inizio dei lavori per il nuovo impianto.

La divisione Bosch Termotecnica aprirà un nuovo stabilimento per la produzione di caldaie industriali e caldaie murali convenzionali a Engels, Russia. L'inizio dei lavori è previsto da questo mese di marzo 2013, con un investimento complessivo di circa 21 milioni di euro. Entro il 2016, Bosch prevede di creare circa 170 nuovi posti di lavoro: 100 verranno dedicati alle attività di produzione e 70 a quelle di amministrazione. Nel nuovo stabilimento, parallelamente alle caldaie per uso industriale e commerciale (da 2,5 MW fino a 6,5 MW di potenza), verranno fabbricate le caldaie murali convenzionali (da 18 a 28 kW di potenza), per la produzione di riscaldamento e acqua calda sanitaria. "Il nuovo impianto di Engels assicurerà vantaggi in termini di competitività e di posizionamento in uno dei mercati di tecnologie per il riscaldamento più grandi al mondo" afferma Uwe Glock, CEO



della Divisione Bosch Termotecnica. "Potremo così ridurre i costi logistici e offrire i nostri prodotti adattandoli alle esigenze del mercato russo" conclude Glock.

Il Gruppo Bosch è presente a Engels dal 1996. In questa città, a circa 850 chilometri da Mosca, si trovano le sedi Bosch delle divisioni Automotive Aftermarket, Gasoline Systems e Power Tools, per un totale di circa 1.500 collaboratori.

## Il gruppo Shokoladnitsa gestisce in tutta la Russia anche Burger King e Hard Rock Café

Gli altri due marchi «YANKEE» finiti sotto il controllo della famiglia Kobolov: il giovane Aleksandr a 34 anni, ha assunto il controllo della Società fondata dal Padre.

Mosca. Il logo della catena Shokoladnitsa nessuno sa esattamente a quanto ammonti il fatturato del gruppo "Shokoladnitsa". L'ultima stima, esterna, risale addirittura al 2009, anno in cui il fatturato si attestava sui 200 milioni di euro. Da allora però i locali sono raddoppiati e il gruppo ha ottenuto la gestione di chioschi in tutti gli aeroporti di Russia nonché l'esclusiva sugli stadi in vista dei mondiali di calcio del 2018. Dal 2008 la catena si è aperta al franchising, che attualmente riguarda cinquanta caffetterie in 32 città. Ma per l'espansione verso ovest si stanno valutando possibilità di franchising in Polonia e Bulgaria. Nel mercato russo delle caffetterie, "Shokoladnitsa" detiene il 18 per cento davanti alla rivale diretta Coffee House (14 per cento), il resto è diviso con Starbucks, Mc Café, Costa, Coffee Bean, e un 10 per cento di piccole catene locali. Il gruppo ha inoltre la gestione per tutta la Russia del franchising del marchio Burger King. La catena "Shokoladnitsa" opera in sinergia con il gruppo intestato al padre di Aleksandr, Grigorij Kolobov, che controlla in Russia da moltissimi anni la catena americana "Hard Rock Café", i ristoranti giapponesi "Wabi-Sabi" e "Risovjy Ninja", le pizzerie italiane "Il Forno" e "Limoncello" e il ristorante latino americano "Pancho villa".

## Depardieu apre un ristorante "democratico" nel cuore della Russia

L'attore francese Gerard Depardieu e il leader ceceno Ramzan Kadyrov



Formaggi in primis, poi il vino prodotto dalla stella del cinema - già in vendita al Gum e in tutti i migliori negozi di Mosca - pollame e specialità della cucina transalpina. Ha rinunciato al proprio passaporto francese, ma non può dimenticare la sua anima da buongustaio: Gerard Depardieu, 64 anni, la cui nuova cittadinanza russa ha generato un vero terremoto mediatico, ha deciso di aprire un piccolo ristorante "democratico" in Mordovia, Russia centrale. Formaggi in primis, poi il vino prodotto dalla stella del cinema - già in vendita al Gum e in tutti i migliori negozi di Mosca - pollame e specialità della cucina transalpina. Tutto però, o quasi, fatto in casa. I formaggi verranno infatti dal caseificio locale che utilizza macchinari francesi. Depardieu ha inoltre offerto la propria supervisione per la qualità dei prodotti agricoli, sempre del posto. Depardieu ha ricevuto il suo permesso di soggiorno proprio nella cittadina, capitale della Mordovia. La sua residenza ufficiale risulta in Via della Democrazia 1, nella casa di un suo amico di lunga data, Nikolai Borodachyov, direttore del Fondo Nazionale di Cinema russo. Borodachyov ha spiegato che l'attore francese vorrebbe costruirsi una "casa di legno" fuori Mosca.



## Il Brasile punta sull'idrogeno con tecnologia Italiana

Gestire la sovrapproduzione di energia quando c'è minore domanda durante le siccità i costi salgono

*Il Brasile «apre» all'idrogeno, e, per farlo, si serve di tecnologie e di competenze italiane. La H2 Nitidor, azienda con sede a Codogno, nel Lodigiano, ha siglato un accordo con la Fpti (Fondazione Parco tecnologico di Itaipú) per la vendita di apparecchiature che saranno utilizzate nel progetto pilota della società per la produzione di idrogeno. Nello specifico, l'azienda italiana ha venduto alla società un elettrolizzatore ad alta efficienza che produce idrogeno, un compressore e diversi serbatoi di stoccaggio.*

**STOCCAGGIO** - Con questo sistema, e grazie alla possibilità di «immagazzinare» l'idrogeno in celle a combustibile, sarà possibile sfruttare integralmente la capacità della diga di Itaipú, posta sul fiume Paraná, a ridosso di un lago artificiale di 1.400 km<sup>2</sup> con una capacità di 29 miliardi di m<sup>3</sup> di acqua. Questo sistema di stoccaggio sembrerebbe portare molti vantaggi a un Paese come il Brasile, dove la produzione di energia nelle centrali idroelettriche poste in corrispondenza dei bacini d'acqua è soggetta ai cambiamenti climatici stagionali, con periodi in cui i volumi idrici scendono al di sotto dei livelli minimi. Ciò comporta che, in alcune stagioni, i costi per l'energia si rafforzino, raggiungendo anche picchi particolarmente elevati. Di conseguenza, l'impianto che verrà costruito in corrispondenza del lago di Itaipú, consentendo lo stoccaggio e il trasporto dell'idrogeno, potrebbe permettere di moderare questi costi e di ridurre le variazioni nella produzione nell'arco dell'anno.

**EFFICIENZA** - Secondo quanto si prevede negli studi preliminari, sarà possibile per l'impianto avere un 6% di aumento dell'efficienza energetica. Oltre a fornire idrogeno ai futuri veicoli elettrici con celle combustibili della flotta di Itaipú, il progetto prevede anche una stazione di rifornimento. Non solo: in vista dei mondiali di calcio del 2014 e soprattutto, delle Olimpiadi di Rio del 2016, il governo brasiliano ha acquistato una flotta di bus elettrici alimentati a idrogeno, che verranno messi in circolazione grazie agli studi realizzati a Itaipú.

Secondo il progetto, la costruzione dell'impianto sarà pronta a luglio di quest'anno e la produzione inizierà il mese successivo.

**CONSERVAZIONE** - Tra gli altri, l'obiettivo è studiare il ciclo di vita dell'idrogeno: dalla produzione allo stoccaggio, dal controllo

qualità al trasporto e infine, il suo uso in celle a combustibile come vettore di energia a zero emissioni. È già possibile, in altre parti del mondo, conservare grazie all'idrogeno l'energia generata dalle pale eoliche e dal fotovoltaico. A nord di Berlino, già un impianto eolico genera energia elettrica che viene poi impiegata per produrre idrogeno, utilizzando un impianto di elettrolisi che scinde le molecole d'acqua. Oggi l'idrogeno prodotto nel centro di Schenkenberg, presso Prenzlau, viene addizionato al biogas generato dagli scarti delle coltivazioni di mais dei dintorni, che alimenta un impianto di cogenerazione. L'energia del cogeneratore viene immessa nella rete quando l'elettricità prodotta dalle turbine eoliche è bassa o nulla a causa della scarsità di vento. Ma a differenza di quest'ultimo, l'impianto di Itaipú si serve, per produrre energia, di risorse idriche. Le quali, a differenza del vento che si utilizza negli impianti eolici e del sole degli impianti fotovoltaici, sono più costanti.

Manuela Messina

### Italia-Brasile, tavolo su collaborazione in infrastrutture

La collaborazione Italia-Brasile per lo sviluppo delle infrastrutture sarà al centro del seminario tecnico-operativo organizzato a Brasilia il 13 marzo dall'Ambasciata italiana. L'evento (sponsorizzato da Azimut, Cogip, Ever Green Power, Ghella, Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane, Impregilo, Rina, Trevi) vedrà la partecipazione, tra gli altri, del ministro dell'Ambiente Corrado Clini e del presidente dell'Agenzia Ice Riccardo Monti, nonché del management di grandi gruppi italiani. A dimostrazione dell'importanza dell'evento, sono già 100 gli inviti confermati, tra cui 50 tra imprese italiane e brasiliane, 10 gruppi bancari e altri esponenti delle istituzioni brasiliane. "L'obiettivo - spiega la nostra Ambasciata - è quello di mettere in contatto le aziende italiane del settore delle infrastrutture con i partner locali, di far dialogare i rappresentanti delle banche italiane e brasiliane con i rappresentanti delle nostre imprese e, infine, di presentare le eccellenze tecnologiche italiane". Va ricordato che il Brasile, oltre a essere una delle economie in più rapida ascesa a livello globale, ospiterà nei prossimi anni importanti eventi come le Olimpiadi (nel 2016), la Coppa del Mondo di calcio (nel 2014), oltre a essere candidato a ospitare l'Expo nel 2020. All'interno del seminario, sono previsti quattro tavoli tecnici: costruzione civile, progettazione e certificazione, energie rinnovabili per l'edilizia residenziale e popolare, ammodernamento delle marine brasiliane per la nautica da diporto e commerciale.





Anno 2 - N° 3 - 2013 Marzo

## Italia- Brasile: l'accordo anti tarocco dei prodotti alimentari



FIRENZE – Un accordo per combattere insieme i tarocchi in campo agroalimentare. Lo ha proposto l'assessore all'agricoltura della Regione Toscana, Gianni Salvadori, alla delegazione di rappresentanti di ASBRAER, l'associazione brasiliana di enti di assistenza tecnica e sviluppo rurale, che raccoglie 27 enti statali di 9 stati diversi, che recentemente è stata in visita in Toscana. La delegazione, composta da una quindicina di persone, ha avuto incontri di lavoro presso la sede della Regione Toscana, in palazzo Serretani, che si è conclusa con l'intervento dell'assessore Salvadori. "Se condividiamo modalità e contenuti dei controlli – ha detto Salvadori – sarà probabilmente più facile dare una mano ai nostri Stati affinché l'attività di controllo diventi più efficace. Fra la Toscana e il vostro grande Paese possiamo instaurare un rapporto di scambio reciproco, fra le nostre e le vostre eccellenze, che sia di vantaggio per entrambi e che garantisca i consumatori dalle frodi alimentari. Noi in Toscana – ha concluso Salvadori a proposito di controlli – stiamo testando un sistema che vada ad analizzare la composizione molecolare per salvaguardare i nostri prodotti tipici, la qualità e la filiera corta."

In precedenza la delegazione aveva avuto modo, a cura dei rispettivi consorzi, di approfondire la conoscenza del sistema di tutela e valorizzazione dell'olio extravergine Toscano Igp e del Prosciutto Toscano Dop. Entrambi i consorzi hanno illustrato le caratteristiche del prodotto, i metodi di lavorazione, l'etichettatura, la tracciabilità e la sua certificazione, il sistema dei controlli. Un sistema che si è rivelato efficace in Italia, che sta migliorando in Europa con la nuova normativa che obbliga gli stati membri a intervenire, ma che ancora mostra limiti nel resto del mondo. "La denominazione di origine – ha detto Salvadori in proposito – è la punta avanzata del sistema di garanzia, ma oggi anche questi controlli, che pure sono quanto di meglio abbiamo, non sono più sufficienti. Dobbiamo trovare nuovi modi per garantire i consumatori che chiedono certezze rispetto alle truffe che in campo agroalimentare avvengono ormai quotidianamente in tutte le parti del mondo."



## Brasile: Rousseff, tra poco stop miseria

(ANSA) - SAN PAOLO - La presidente Dilma Rousseff ha affermato che in Brasile "manca poco per sconfiggere la povertà estrema" ed ha annunciato l'ampliamento del programma 'Brasile senza Miseria', che sarà esteso ad altri 2,5 milioni di persone. "Non stiamo dicendo che non esistono più brasiliani e brasiliane in condizioni di estrema povertà. Purtroppo esistono, e' necessario trovarli e includerli nei programmi sociali affinché ricevano aiuti diretti. Il governo deve cercarli attivamente."





# Cereali d'importazione per la Russia

*Nel 2012 i prezzi di produzione interna sono più che raddoppiati in Russia: per stabilizzare la situazione il governo potrebbe ricorrere, per la prima volta, all'Occidente*



Secondo il Ministero russo dell'Agricoltura, nel 2012, la Russia si è classificata al terzo posto nella graduatoria mondiale degli esportatori di cereali, vendendone più di 26 milioni di tonnellate ad acquirenti di oltre 80 Paesi. Egitto, Turchia, Arabia Saudita sono come sempre tra i principali importatori di cereali russi.

Ma adesso che un susseguirsi di cattivi raccolti e di prezzi in aumento ha portato a un forte calo delle scorte interne di cereali, potrebbe essere necessario riprendere in esame i contratti per le esportazioni. I prezzi hanno continuato a salire dell'1-1,5 per cento la settimana. Una tonnellata di cereali costa quasi cento dollari in più sul mercato interno che su quello internazionale. Il governo russo sta dunque prendendo una serie di provvedimenti nel tentativo di stabilizzare il mercato, dalla concessione di sovvenzioni finanziarie dirette ai produttori di cereali all'acquisto di cereali all'estero per costituire un fondo di intervento.

I Paesi esportatori Secondo il Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti (Usda, United States Department of Agriculture), nell'anno agricolo 2012-2013 la Russia è stata il quinto esportatore di cereali, subito dietro a Stati Uniti, Australia, Canada e Unione Europea. Nel rapporto di gennaio 2013 dell'Usda, al sesto posto si colloca l'India, seguita da Argentina, Kazakhstan e Ucraina.

All'inizio del 2013 le scorte russe di cereali erano quantificate in 25,3 milioni di tonnellate, mentre l'anno precedente era iniziato con un quantitativo maggiore, pari a 36 milioni di tonnellate. La siccità e i mancati raccolti degli ultimi anni sono le cause principali del cospicuo calo di produzione, che nel 2010 aveva costretto il governo a imporre il veto alle esportazioni. Come conseguenza delle scorte in forte diminuzione, i prezzi sono saliti alle stelle, raggiungendo la cifra record di 390 dollari a tonnellata. "I prezzi dei cereali, nel 2012, sono raddoppiati nella Russia

Europea mentre, nella parte asiatica del Paese, sono aumentati dal 127 al 145 per cento", ha riferito il viceministro russo dell'Agricoltura Ilja Shestako, aggiungendo, poi, che, a suo avviso, i prezzi continueranno a salire anche nel 2013. Nel 2012 una situazione sfavorevole nel mercato delle materie prime ha oltretutto spinto molto in alto i prezzi di farina e pane. Le statistiche mostrano che il prezzo medio della farina era salito di 1,5 volte (54 per cento) prima della fine del dicembre 2012, mentre il prezzo di vendita del pane è lievitato del 12 per cento (in conseguenza della minore quantità di cereali nel costo di produzione).

I mulini russi nel 2012 hanno prodotto appena 8,8 milioni di tonnellate di farina, il quantitativo più basso dal 1991 a oggi. Preoccupato per i problemi che investono l'industria agroalimentare, uno dei settori economici chiave del Paese, il governo sta cercando di prendere provvedimenti immediati per stabilizzare i prezzi dei cereali e la situazione del mercato nel suo complesso. Il governo, nel 2001, costituì un fondo di intervento per l'acquisto di cereali e per sostenere i prezzi. Per esempio, quando questi scendevano, il governo comperava grano grazie al fondo per farli salire, e viceversa quando i prezzi salivano si mettevano in vendita le scorte del fondo per abbassarli. Negli oltre dieci anni della sua esistenza, il fondo è stato rifornito esclusivamente con acquisti diretti dalle aziende russe, ma adesso che a causa della siccità dell'estate 2012 il raccolto è stato inferiore – secondo i dati ufficiali la differenza sarebbe di oltre 70 milioni di tonnellate –, il governo si trova costretto ancora una volta a fare provvista di grano. La differenza è che in questa occasione la Russia potrebbe comperarlo all'estero, per la prima volta in assoluto. Si tratta, indubbiamente, dell'ultima risorsa, non di una decisione già approvata. "Molto probabilmente, non ci sarà bisogno di importare cereali per rifornire le scorte del fondo di intervento. Le stime preliminari sulle scorte esistenti prevedono intorno agli 80-90 milioni di tonnellate", ha assicurato l'analista di Finam Management, Maksim Klyagin. Nell'ipotesi peggiore, secondo l'esperto, le scorte strategiche di cereali potrebbero essere costituite acquistando cereali a poco prezzo dal vicino Kazakhstan.





# Il Brasile affamato di grandi dighe

Il governo brasiliano programma la realizzazione di 34 mega impianti idroelettrici entro il 2021. L'energia che serve per alimentare un'economia in crescita, ma non risponde alle esigenze di tutela della regione amazzonica e di chi la abita.



Quella brasiliana è senza dubbio un'economia in grande crescita e lo sviluppo economico necessita anche un aumento della produzione di energia. Per risolvere la questione l'esecutivo di Brasilia ha scelto la ricetta delle grandi dighe, agevolata dalla presenza sul territorio nazionale di immensi corsi d'acqua, Rio delle Amazzoni in primis. Non c'è solo la contestatissima diga di Belo Monte, oggetto di ricorsi e proteste e da mesi in primo piano sulla stampa internazionale e anche su quella italiana. Basti pensare che nell'agenda del ministero dell'Energia e delle miniere è in programmazione -entro il 2021- la costruzione di ben 34 mega impianti idroelettrici, i quali frutteranno un aumento della generazione di energia elettrica pari a circa il 50 per cento. Dati di assoluto rilievo, che è facile desumere esaminando anche in maniera molto sommaria alcune tra le principali opere già in fase di realizzazione o ancora sulla carta. Prendiamo le dighe di Jirau e Santo Antonio, sul fiume Madeira, nel cuore della sterminata regione amazzonica. Quando la prima sarà completata (si prevede all'inizio del 2015) potrà contare sulle turbine più grandi di tutto il pianeta, 47 torri alte come l'Empire State Building, cioè circa 400 metri, e una linea di trasmissione che si farà strada per quasi 2mila chilometri tra foreste e aree agricole per servire la megalopoli di Sao Paolo. L'impianto di Santo Antonio non sarà da meno, facendo lievitare i costi solo per questi due progetti oltre i 15 miliardi di dollari. Una bella porzione del denaro -fino a 150 miliardi- che si calcola dovrà essere speso entro il 2021. Insomma, non bastava la caccia indiscriminata al prezioso legno della Foresta Amazzonica, ora ci si mettono anche le "dighe di Stato". Non è necessaria un'approfondita conoscenza del territorio per comprendere come la biodiversità sia a rischio, così come le popolazioni indigene. Le tensioni sociali hanno superato il livello di guardia e anche in questo caso c'è ben poco da stupirsi, quando centinaia di famiglie sono sfollate e sradicate dal loro territorio, il più delle volte a fronte di misere compensazioni. Oltre agli incalcolabili danni ambientali, ci si chiede poi se investimenti di centinaia di miliardi siano destinati a garantire sviluppo, oppure graveranno sulle spalle delle generazioni future sotto forma della piaga del debito. L'associazione statunitense International Rivers ha evidenziato come in totale gli sbarramenti che sorgeranno entro il 2021

saranno addirittura 168. Tra questi vanno ricompresi anche quelli di dimensioni molto ridotte, che però sommati agli altri rischiano di peggiorare una situazione già molto critica. In Brasile scorre un quinto delle acque dolci del Pianeta, ma i fiumi ogni giorno che passa sono imbrigliati, i loro percorsi stravolti, la loro flora e fauna sono in pericolo. Si calcola che in un decennio sarà inondata un'area di oltre 2.500 chilometri quadrati. Una follia che forse i tanti movimenti di resistenza locali riusciranno almeno in parte a bloccare.

## Russia-Brasile: comunanza di posizioni e di obiettivi

*Energia, cosmo, prodotti agricoli, sviluppo della media e piccola impresa, lavoro congiunto all'interno dell'ONU, BRICS, G20 e OMC – questi sono i temi che ha discusso in Brasile il Primo ministro russo Dmitrij Medvedev.*

*Dmitrij Medvedev è giunto in Brasile su invito del Presidente Dilma Rousseff. Il loro incontro è stato organizzato in sviluppo del dialogo politico avviato al massimo livello tra la Russia e il Brasile: dal 2002 si sono svolte due visite del Presidente russo in Brasile e quattro visite del presidente brasiliano in Russia. Dmitrij Medvedev ha commentato così il suo arrivo nel paese sudamericano:*

*Il grado di regolarità dei nostri incontri dimostra che i nostri rapporti bilaterali hanno assunto un carattere strategico e una dinamica stabile. La Russia e il Brasile presentano comunanza di approcci nella soluzione dei problemi chiave mondiali. Il che garantisce la sicurezza globale e regionale, l'aumento della stabilità economica e la lotta contro il terrorismo internazionale.*

*Particolare attenzione è stata dedicata ai problemi della cooperazione nel campo dell'istruzione pubblica e nel campo tecnico-scientifico. È stato firmato il Memorandum sulla realizzazione del programma brasiliano "Scienza senza confini", nell'ambito del quale gli studenti brasiliani avranno la possibilità di frequentare le maggiori strutture universitarie del mondo, comprese quelle russe. Si è appreso che nell'area dell'Università Brasile sarà allestita una stazione per la determinazione della distanza inclinata fino agli apparecchi spaziali. Uno degli argomenti principali all'ordine del giorno è stato il problema dell'allargamento dell'interscambio commerciale tra i due Paesi.*



## Coppola Foods: la cultura del cibo verso la Russia

Nasce in fabbrica, studia in Inghilterra e in Francia, torna nell'azienda di famiglia con obiettivi e progetti di marketing ben precisi. Ernesto Coppola, 36enne di Salerno, è l'amministratore di Coppola Foods, un progetto di internazionalizzazione orientato ai mercati emergenti che affianca la storica azienda di famiglia, produttrice di pomodori in scatola dal 1952. Negli anni, l'azienda Coppola ha differenziato la sua produzione, restando focalizzata sugli elementi base della dieta mediterranea: olio d'oliva, pomodori, pasta e legumi. Partendo dall'azienda Coppola con un fatturato annuo di 4 milioni di euro, 10 dipendenti stabili che salgono a 80 durante i mesi estivi di produzione, Coppola Foods punta al mercato della Federazione attratta dalla crescita stabile delle esportazioni dei prodotti alimentari italiani che, secondo dati ICE, hanno registrato un +13 per cento anno su anno dal 2006 al 2011.

“La Federazione per noi è un mercato nuovo, il progetto Coppola Foods esiste da un anno – spiega Coppola –, siamo in sei e abbiamo iniziato la distribuzione dei prodotti a marchio Coppola Gusto Italiano in Nord Europa. La particolarità della Russia è che si tratta di un Paese con 140 milioni di abitanti, di cui 50 milioni di classe media che sta venendo fuori ora e che ricerca il benessere attraverso due canali principali: il viaggio e la sana alimentazione. In questa prospettiva siamo un Paese fortunato, perché chi viaggia fa sempre una tappa in Italia e, oltre al patrimonio storico-artistico, scopre un cibo differente che risponde anche ai criteri di una corretta alimentazione”.

Sul mangiare sano Coppola Foods ha impostato la propria strategia puntando alla vendita di un buon prodotto con un buon prezzo che possa essere consumato tutti i giorni.

“Storicamente siamo abituati a mercati dove c'è stato un ampio flusso di immigrazione italiana – racconta Coppola –: ad esempio, esportiamo tutta la produzione, da quando mio nonno ha iniziato nel 1952, principalmente in Europa ma anche in Sud America, per cui non c'è stato bisogno di insegnare come utilizzare il prodotto, mentre in mercati emergenti come la Russia, dove la domanda è dettata dalla classe media locale, si avverte il peso di tradizioni culinarie differenti. C'è un lavoro da fare per educare il cliente finale al corretto utilizzo del prodotto italiano così come al riconoscimento della sua qualità”.

“Come aderenti a Federalimentare e Anicav, l'associazione nazionale dei conservieri, ci siamo candidati al bando di Federalimentare per questa iniziativa. È importante per noi portare all'estero il vero cibo italiano perché ci assicura ritorni in termini di fatturato e di benchmark qualitativo. Seguiamo e partecipiamo attivamente agli eventi che il nostro Paese organizza attraverso l'Ice e altre organizzazioni per la promozione del sistema Italia all'estero, inoltre la nostra linea di prodotti



è complementare ai prodotti delle altre società parte della delegazione selezionata dal MiSE”. Coppola Foods ha già stipulato contratti con distributori locali per piccoli supermercati e a breve partirà il primo carico per un grande retailer. “Conosco il mercato russo da dieci anni e prima di lanciarci abbiamo costruito un network di contatti locali incontrando i responsabili dell'Ice, l'associazione degli imprenditori Italiani in Russia, distributori, imprenditori, ristoratori italiani presenti da tempo sul territorio – spiega Coppola -. A settembre 2012 abbiamo esposto al WorldFood Moscow dove abbiamo ricevuto un feedback molto positivo. Se non si fa l'errore di paragonare l'esportazione in Russia.







Anno 2 - N° 3 - 2013 Marzo

Segue da pagina 14.



## Mosca e San Pietroburgo Il boom degli anticafè

Nuovi luoghi di incontro e divertimento spopolano in Russia: non si paga la consumazione ma il tempo che si trascorre nel locale

Sono già una cinquantina gli "anticafè" a Mosca, una decina invece a San Pietroburgo: un fenomeno che sta ormai spopolando anche in molte altre città

"Anticafè": un fenomeno sociale oltre che economico, un'idea vincente che in poco più di un anno ha letteralmente conquistato le due maggiori città russe, Mosca e San Pietroburgo, e che ora spopola in tutto il Paese.

A Mosca se ne contano già una cinquantina, una decina a San Pietroburgo; in ognuna delle metropoli della Russia europea se ne trova almeno uno, così come in Siberia, a Novosibirsk, a Irkutsk; perfino nell'estremo Est russo, a Khabarovsk e a Vladivostok, negli ultimi mesi giovani imprenditori locali hanno aperto questi nuovi spazi ricreativi.

L'anticafè è un luogo di ritrovo e di ristoro che stravolge completamente il concetto comune di bar o ristorante, perché i clienti non trovano né un menu, né camerieri per il servizio e non pagano quanto hanno consumato: si paga invece in base al tempo di permanenza nel locale, in media da 1 a 3 rubli al minuto, cioè dai 60 ai 180 rubli all'ora, in base all'orario ed ai servizi offerti.

Il conto comprende non solo caffè, cappuccino, the, biscotti e snack a volontà, ma anche wifi senza limiti, l'utilizzo di postazioni-lavoro complete di computer, stampante e scanner, una grande varietà di giochi da tavolo e Xbox a disposizione di tutti, salette-cinema e la possibilità di partecipare ad eventi, master-class e letture sui temi più vari, oppure a corsi organizzati che spaziano dalle danze orientali alle lingue straniere. Contrariamente ai locali tradizionali, gli anticafè danno la possibilità di

portarsi il cibo da casa, che può essere riscaldato in loco utilizzando forni a microonde e consumato tranquillamente al tavolo. Due, però, i divieti assoluti: non si può né fumare né bere alcolici. Insomma, gli anticafè vogliono essere una vera e propria alternativa per chiunque intenda passare una giornata o una serata in modo molto più economico e divertente rispetto a quanto accade in un "caffè" tradizionale, dove bere un semplice espresso costa in media 100 rubli e consumare un pasto non meno di 600. La fortuna di questi locali, chiamati anche "being place", non è dovuta solamente al fattore convenienza, certamente importante in una città cara quanto Mosca: essi soddisfano la necessità delle persone di stare insieme, comunicare, fare nuove amicizie, impresa ardua quando si abita

a quella verso altri Paesi Ue, il processo è trasparente e non più laborioso che esportare in altri Paesi extra-Ue". Il merito dell'ingresso di CoppolaFoods nella Federazione va riconosciuto anche alla presenza di una risorsa di madrelingua russa responsabile per lo sviluppo del mercato. "È stato importante per i nostri partners che questa persona fosse un membro del team a tutti gli effetti, conclude Coppola. Nei prossimi mesi l'azienda punta a ripetere in scala più piccola gli eventi di cooking previsti durante Prodexpo, dove inviteranno blogger locali e giornalisti e poi clienti e chef di ristoranti, portando qualche cuoco da Salerno o dalla Campania per insegnare come si cucinano alcuni prodotti.





Anno 2 - N° 3 - 2013 Marzo

*Segue dalla pagina 15.*

in una metropoli, enorme, frenetica e congestionata dal traffico come la capitale russa. Negli antcaffè, invece, tutto ciò avviene in modo naturale perché sono ambienti tranquilli e informali, dove ci si può sentire a proprio agio a prescindere dall'età. Studenti o liberi professionisti alla ricerca di un ambiente al contempo vario e rilassante dove poter lavorare, ragazzi desiderosi di passare qualche ora in compagnia dei coetanei, mamme con piccoli al seguito o gruppi di adulti che hanno nostalgia di una bella partita a Monopoli o Scarabeo, riescono a trovare un proprio angolo negli antcaffè e a condividere con altri le proprie passioni. Più che la voglia di far business, è stato proprio il desiderio di creare un ambiente informale adatto a tutti, una specie di grande appartamento dove potersi riunire con gli amici, che, nel 2010, ha spinto il giovane scrittore Ivan Mitin ad aprire nel centro di Mosca il locale "Dom na dereve" (la Casa sull'albero). Chi frequentava la "Casa sull'albero" poteva intrattenersi anche tutta una giornata a leggere un buon libro o a chiacchiere bevendo bibite calde senza dover pagare un vero e proprio conto: all'uscita si doveva solo lasciare una somma in base alle proprie possibilità di spesa. Il progetto piacque molto, ma risultò tanto innovativo quanto anti-economico: molti avventori donavano infatti solo poche decine di rubli e ciò non permetteva di sostenere a lungo le spese di gestione del locale. Tuttavia Mitin non si arrese, non volle abbandonare l'idea di creare un luogo a buon mercato, uno "spazio aperto", come egli lo definisce, per incontri e scambi di idee: così nel 2012 inaugurò il suo primo "Ziferblat" (Quadrante), ideando questa formula rivoluzionaria di pagamento comunemente chiamata "un rublo al minuto". Il successo fu immediato ed oggi son ben otto gli Ziferblat aperti in Russia ed Ucraina; e nei piani futuri di Mitin c'è anche l'apertura di un punto d'incontro a Londra. Mitin, però, non ama definire i suoi locali antcaffè: preferisce considerarli dei "Live Social Network". Il termine "antcaffè" del resto non gli appartiene: è stato inventato da concorrenti che, sulle orme di Ziferblat, aprirono "Babochki" (Farfalle). Seguirono tanti altri antcaffè tra i quali Timetteria LiPeople, i cui proprietari si son già spinti oltre creando a Mosca il primo "anti-bar", dove per 1 rublo e 80 al minuto si gustano cocktail rigorosamente analcolici e si può usufruire di tutti i passatempi tipici di un antcaffè. E non intendono fermarsi qui: hanno in programma di inaugurare a breve un nuovo "anti-locale", le cui caratteristiche per ora non vogliono svelare.

# L'Italia a Mosca è su Facebook

Centinaia e centinaia di italiani nella capitale russa ogni giorno si scambiano esperienze, consigli e commenti su una pagina del social network



*Cercare una baby sitter, trovare un buon ristorante, andare alla ricerca di un veterinario o capire come fare il visto. Gli italiani, a Mosca, si incontrano su Facebook. E su Facebook si scambiano opinioni e chiedono consigli.*

*Conta oltre 1.200 iscritti il gruppo "Italiani a Mosca", nato qualche anno fa sul social network per avvicinare, seppur virtualmente, chi è migrato - per scelta o per necessità - all'ombra del Cremlino.*

*Manager di grosse aziende, insegnanti di lingua, studenti, innamorati della Russia o delle russe, nostalgici della perestrojka e businessman in cerca di fortuna.*

*La pagina, ormai frequentatissima, è stata fondata da Ferdinando Baldini, rappresentante di un grosso marchio italiano di abbigliamento, a Mosca dal 2006, che una volta arrivato in Russia ha dato vita a questo "micro-cosmo", pittoresco e "goliardico", così come lo definisce lui stesso, che ora raccoglie volti e nomi accomunati dalla voglia di stare in Russia e di conoscere questo Paese.*

*Dai primi, timidi contatti, si è passati a una community attiva ed eterogenea, dove i cuochi hanno aggiunto i pizzaioli, gli insegnanti hanno invitato altri insegnanti, spargendo poi la voce tra gli uomini d'affari, i neo-arrivati, gli esponenti del mondo della moda e della vita notturna. Una grande famiglia virtuale, mediamente di età compresa tra i 35 e i 50 anni, che abbatte i muri di Internet incontrandosi periodicamente a qualche cena, organizzata apposta per i membri del gruppo.*

*"Una delle prime cose di cui ho avuto bisogno dopo il mio arrivo in Russia è stato cercare un dottore - spiega l'amministratore del gruppo Ferdinando Baldini -. Su questa pagina c'è tanta gente come me, magari arrivata da poco, che sta cercando casa o ha necessità di sapere come registrare la targa dell'auto.*

*All'interno di questo gruppo si parla quindi un po' di tutto, ci si scambia consigli e si condividono esperienze".*





## Caipirinha per tutti: il Brasile incentiva l'export di cachaça

1 milione di dollari pubblici in meno di un anno per fare arrivare la caipirinha sui banconi dei bar di tutto il mondo. Il principale estimatore di questo rum del sud sono gli Stati Uniti, che dall'anno scorso riconoscono al Brasile l'esclusiva per la denominazione d'origine.

*Mentre si accendono diverse spie rosse sul tabellone di comando dell'economia brasiliana, lo Stato continua coi programmi di prevenzione anti-crisi e stimolo, per dare forza all'economia. Tra i crediti blandi, la riduzione dei tassi e gli sgravi fiscali, a partire da quest'anno sarà presente anche una forte politica di incentivo all'esportazione di cachaça, la bevanda alcolica nazionale che si ricava dalla fermentazione della canna da zucchero.*

*Ad intervenire saranno l'Apex, l'agenzia brasiliana per promuovere esportazioni ed investimenti, insieme alla camera di settore Ibrac (Istituto Brasileiro da Cachaça), da cui arriveranno circa 718 mila dollari in 11 mesi. Secondo la stessa Ibrac, in un anno il Brasile produce 1,2 miliardi di litri di Cachaça, dei quali però solo l'1% viene esportato.*

*Il primo mercato di destinazione sono gli Stati Uniti, dove da aprile questo «rum» del sud dal sapore di amarena è stato riconosciuto ufficialmente come una bevanda di origine esclusiva brasiliana. Uno scatto legislativo che ha portato ad un aumento interannuale del 32,9% tra il 2011 e il 2012, dato che secondo gli esperti è destinato a crescere ulteriormente, arrivando ad un volume di 2 milioni di dollari l'anno. Mentre anche in Italia comincia a diffondersi il cocktail brasiliano per antonomasia, la Caipirinha che nel 2003 il governo Lula ha elevato al rango "Bevanda Tipica Ufficiale Brasiliana",*



*Pangea consiglia le marche Seleta, Santa Cruz e Sagatiba, naturalmente da consumarsi rigorosamente nella ricetta tradizionale, con ghiaccio, lime e zucchero bianco.*



**Segue da pagina 16.**

Le chat sono tra le più variegate: c'è chi cerca aiuto per i lavori domestici; chi preme per trovare una stanza in affitto; chi rivende biglietti per il Bolshoj; chi si lancia alla ricerca di una tata e addirittura chi chiede consigli per conquistare una donna. Russa, ovviamente.

“È soprattutto chi non parla la lingua che interviene con maggiore frequenza – spiega l'amministratore -. D'altronde chi arriva in questo Paese per la prima volta deve fare i conti con i piccoli problemi della vita quotidiana: dalla reghistrizia al biglietto per la metro”.

Di business, a dir la verità, si parla molto poco. Ma non è da escludere che al di là dei monitor si facciano affari proprio grazie ai contatti stretti virtualmente tra i post del social network. “Molta gente scrive chiedendo consigli su come trovare lavoro in Russia – conclude l'amministratore -. La prima domanda che viene posta, in questo caso, è: sai il russo? Se la risposta è no, la questione si chiude ovviamente così”.

Qualche freccia, poi, Cupido l'ha scagliata anche attraverso la pagina del sociale network: “Non nego che sia nata anche qualche storia d'amore tra persone che si sono conosciute nel gruppo – confessa l'amministratore -. Forse anche qualche rapporto di lavoro, perché no. Sicuramente, sono nate tante sinergie nel mondo della notte, tra deejay, pr e gestori di locali. E anche molte belle amicizie”.



Anno 2 - N° 3 - 2013 Marzo

## Trentino-Alto Adige e Russia, legame solido

*Russia Oggi a colloquio con il console onorario della Federazione Russa a Bolzano, Bernhard Kiem. Investimenti, turismo e cultura sono le priorità per cementare il rapporto tra la Russia e il Trentino-Alto Adige.*

*Abbiamo visto che il 2012 è stato un anno intenso di collaborazioni tra l'Italia e la Russia alcuni esempi sono stati l'avvio dei lavori del gasdotto South Stream, in cui è coinvolta anche l'Italia con Eni, e, poi, la visita di Stato di Mario Monti in qualità di presidente del Consiglio su invito ufficiale del Cremlino e le numerosissime attività culturali. Cosa c'è da aspettarsi per il futuro dei rispettivi Paesi? Il legame tra l'Italia e la Russia parte dal singolo uomo e questi legami sono molto forti possono essere, ad esempio, amicizie personali tra privati cittadini fino ad arrivare ad interessare uomini politici di rilievo. La visita di Monti in Russia è stata molto importante in quanto Monti è stato il primo uomo di Stato a livello mondiale a fare visita al Presidente Putin, allora neo-eletto. Certamente anche questo è un segnale molto forte a testimonianza dell'unione tra i due Paesi. I legami che interessano l'Italia e la Russia riguardano la cultura, l'economia e la politica. Per approfondire l'aspetto culturale si può accennare che nel 2011, Anno della Lingua e della Cultura russa in Italia e della Lingua e della Cultura italiana in Russia, in Italia sono stati organizzati più di duemila eventi. Rilevante è il fatto che politici, ministri, governatori e deputati russi vengano spesso a partecipare a tali eventi culturali in Italia, mentre a volte quello che manca è la controparte italiana, spesso affidata a politici di posizione gerarchica nettamente inferiore. Nello specifico, la Regione Trentino-Alto Adige ha organizzato molti eventi in questi ultimi anni riguardo ambiti quali la cultura, la storia, e la lingua russa arrivando ad avere addirittura incontri settimanali. Dal punto di vista dei rapporti economici, citando l'ex ambasciatore russo a Roma Aleksei Meshkov, attualmente vice ministro degli Esteri della Federazione Russa, "negli ultimi nove anni i rapporti Italia-Russia sono esplosi". Lo scambio commerciale, circa dieci anni fa, si aggirava attorno ai 25 miliardi di euro, mentre oggi si aggira attorno ai 50 miliardi di euro. Questo significa che non si è avuto solo un aumento del prezzo dei combustibili, ma si è effettivamente incrementato il flusso delle merci. È aumentato di molto l'export dell'Italia, si parla di circa 10 miliardi di euro di merci. Ovviamente lo sviluppo negli ultimi dieci anni ha seguito un po' la tendenza della crisi, però essendo stata in Russia brevissima, si è riusciti nell'arco di 9-12 mesi a tornare ai ritmi normali precedenti. Un punto sul quale si sta lavorando per migliorare ulteriormente lo scambio e il flusso delle merci consiste nel migliorare la standardizzazione, le certificazioni e risolvere i problemi doganali che vi sono attualmente con la Russia. Un fattore importante per l'economia che però non rientra nei numeri riportati sopra, riguarda il settore del turismo che sta diventando sempre più un fattore economico rilevante soprattutto per il Trentino-Alto Adige. Per quanto riguarda la situazione politica tra Italia e Russia i rapporti sono ottimi, le relazioni sono molto forti già dai tempi del periodo comunista, quando in Italia vi era la prima "filiale" estera del Pcus. Differenza fondamentale, però, è che allora questi rapporti di tipo politico non sono mai stati tradotti in business, mentre ora avviene. Le relazioni politiche di cui stiamo parlando coinvolgono oltre ai governi, anche*



*le singole regioni e province italiane e le repubbliche e le regioni russe che mirano a migliorare i rapporti bilaterali. Molto spesso si incontrano delle delegazioni per discutere tematiche politico/economiche e specialmente nella Regione Trentino-Alto Adige per studiare il funzionamento dell'autonomia regionale e provinciale dato che anche in Russia ci sono tantissime etnie che convivono. Qual è il ruolo della Regione Trentino-Alto Adige nei confronti della Russia? Il Trentino-Alto Adige è una regione che piace molto ai Russi. La Russia, aprendo un Consolato Onorario, ha dato forte dimostrazione di interesse per la nostra regione. In generale, la Russia vuole essere più vicina ai cittadini russi all'estero e, per questo motivo, ha scelto di aprire dei Consolati Onorari per essere più vicini ai propri cittadini nel mondo. Un altro motivo per cui la Russia ha voluto il Consolato Onorario a Bolzano è la presenza di numerose industrie locali che commerciano con la Russia in diversi settori economici, oltre alle aziende addirittura partecipate da cittadini russi. Il legame tra il Trentino-Alto Adige e la Russia ha un fondamento storico molto importante, già nel 1875 fu costituita da un gruppo di cittadini russi una fondazione di beneficenza a Merano, denominata "Borodina". Alcuni anni dopo, in seguito a una grossa somma di denaro lasciata in eredità da Nadezda Ivanovna Borodina, una ricca signora di Mosca, l'associazione fu in grado di costruire un alloggio, dove far curare gli ammalati di tubercolosi russi. Nonostante durante il periodo della Guerra Fredda l'associazione avesse cessato gran parte delle sue attività, fu tenuta in vita dalla sua presidente Bianca Marabini Zoeggeler. Attualmente si occupa di coordinare e sviluppare le già esistenti relazioni culturali e sociali tra la Provincia di Bolzano e la Russia e di sostenere e contribuire a diffondere la lingua russa. Il legame molto forte tra il Trentino-Alto Adige e la Russia è da attribuirsi anche al fatto che molti uomini politici o uomini d'affari russi vengono molto volentieri qui a trascorrere assieme alle famiglie le vacanze, soprattutto quelle invernali. Riguardo ciò, va sicuramente sottolineato il cambiamento in atto soprattutto tra alcuni albergatori che avevano ancora pregiudizi nei confronti del turista russo, che ora invece si sono ricreduti ed accettano volentieri i turisti russi nei loro alberghi. Bisogna certamente sottolineare, che il flusso turistico dalla Russia è cambiato fortemente negli ultimi 10 anni. Agli inizi viaggiavano solo i "nuovi ricchi", mentre oggi viaggiano tutte le famiglie della fascia media.*





## Finmeccanica, commesse Ansaldo Energia Tunisia e Russia per 390 mln

Ansaldo Energia, società controllata al 55% da Finmeccanica e al 45% dal fondo statunitense First Reserve, si è aggiudicata nuovi ordini in Tunisia e Russia per un valore complessivo pari a circa 390 milioni di euro.

E' quanto si legge in una nota della società.

Nel dettaglio, Ansaldo Energia, in consorzio con la società canadese Snc-Lavalin, si è aggiudicata contratti per un valore di pertinenza di oltre 300 milioni di euro con la Société Tunisienne de l'Électricité et du Gaz (Steg).

A questa commessa si aggiungono due contratti, per un valore globale di circa 90 milioni di euro, che Ansaldo Energia si è aggiudicata in Russia. Il primo, firmato con la compagnia Ojsc Southwest Heat Station di San Pietroburgo, prevede la fornitura di tre turbine a gas complete dei rispettivi generatori e dei sistemi ausiliari. Il secondo contratto è stato firmato con la società Mosenergo di Mosca e include la fornitura di una turbina a gas con relativi generatore e sistemi ausiliari.

## Putin firma la legge anti-fumo

*Il giro di vite contro le sigarette è stato approvato. Il Presidente russo Vladimir Putin ha firmato la legge anti-fumo che entrerà in vigore nella Federazione a partire da giugno 2013. Il nuovo provvedimento, che ha causato non poche polemiche nel Paese, metterà al bando le sigarette in tutti i luoghi pubblici e vieterà di farne pubblicità.*

*“Un provvedimento in linea con quanto suggerisce l'Organizzazione Mondiale della Sanità”, ha detto Putin, ripreso da Ria Novosti. Secondo alcuni esperti, i risultati del nuovo provvedimento sulla salute dei cittadini russi si vedranno già a partire dai mesi successivi all'entrata in vigore della legge. “Gioverà in primo luogo a chi soffre di malattie cardiovascolari – dicono -. Senza contare i benefici che ne avrà il fisico di tutti i fumatori”.*

*“Durante il primo anno dall'entrata in vigore della legge vedremo una notevole riduzione dei fumatori e delle malattie collegate al fumo – ha detto Daria Khalturina, co-presidente della coalizione russa anti-tabacco -. I fumatori innanzitutto inizieranno a ridurre il numero di sigarette, perché saranno costretti a uscire in strada per fumare. Anche il resto dei cittadini ne gioveranno, visto che il fumo passivo notoriamente nuoce anche a loro”.*



## Dietro lo scandalo Finmeccanica, un'opportunità per Mosca



*I russi non avranno torto a sorridere per l'esito finale dell'appalto sugli elicotteri agli indiani, dopo l'uscita di scena degli italiani, soprattutto perché c'è la forte possibilità di una nuova gara d'appalto internazionale. Due i motivi. **Primo**, hanno imparato una lezione importante senza bruciarsi con le accuse di corruzione che la società italiana sta attualmente affrontando. Da quanto risulta dalle indagini italiane, 51 milioni di euro sono stati versati tramite tangenti illegali per assicurarsi l'appalto, 31 milioni di euro per i politici italiani e 20 milioni di euro per quelli indiani. È vero che i russi non hanno bisogno di prendere lezioni dai fornitori stranieri, quando le loro trattative con l'India vanno male o vanno ad arenarsi sulle leggi indiane. I russi hanno conosciuto il sistema indiano molto da vicino per decenni e continuano a essere i maggiori esportatori di tutti i generi di sistemi d'armamenti in India. L'esperienza italiana rappresenta un'illuminazione per tutti i fornitori stranieri, tra cui i russi, su come non combinare pasticci. La **seconda** ragione che dovrebbe rendere allegri i russi è che il governo indiano ha già congelato l'accordo con AW, anche se la cosa non è ancora stata annunciata ufficialmente. L'India ha anche interrotto ogni ulteriore pagamento ad Agusta dopo aver corrisposto alla società un po' più del 50 per cento del costo totale. L'appalto stesso è praticamente congelato. AW ha finora fornito solo tre elicotteri ed è altamente improbabile che gli indiani vorranno ricevere i restanti nove elicotteri da AW.*



## Brasile, lo stadio si fa green per i Mondiali

Saranno installati pannelli fotovoltaici. La loro potenza sarà pari ai consumi di 6mila brasiliani

Lo stadio di calcio di Pernambuco a Recife, nel Nord-Est del Brasile, ha avviato i lavori di installazione di un impianto fotovoltaico da un megawatt. In Brasile si svolgerà il campionato mondiale di calcio nel 2014 e, nello Stadio Arena Pernambuco, si disputeranno quattro partite della fase a gironi. La forza del Sole - Con 1 MWp di capacità installata, pari ai consumi medi di 6mila brasiliani, l'impianto solare avrà un costo di circa 10 milioni di real brasiliani (3,8 milioni di euro) e il suo completamento è previsto per giugno 2013.

A realizzarlo saranno le società brasiliane Neoenergia e Odebrecht Energia con la progettazione esecutiva e l'installazione dell'impianto ad opera dell'affiliata brasiliana Gehrlicher Solar Ecoluz do Brasil.

Situato in un'area di 14.500 metri quadrati, l'impianto solare è parte del Progetto strategico di ricerca e Sviluppo dell'agenzia nazionale brasiliana dell'energia elettrica (Aneel)



## BRASILE: IL BOOM DEL MERCATO DEI PRODOTTI DI BELLEZZA

L'industria della bellezza fa registrare cifre da capogiro in Brasile. Il settore, che già di per sé occupa un posto rilevante nell'economia locale, è in continua ascesa e si configura tra quelli che hanno sperimentato una più rapida crescita negli ultimi anni: secondo Euromonitor, il Paese sudamericano attualmente occupa il terzo posto al mondo per consumo di prodotti di bellezza, dopo Stati Uniti e Giappone. In base ai dati forniti da Anabel (Associazione Nazionale del Commercio di Articoli di Igiene Personale e Prodotti di Bellezza), dal 2005 al 2010 il numero dei saloni di bellezza in Brasile è aumentato da 309.000 a 550.000 unità, con un incremento del 78%, e il numero di lavoratori del settore ha seguito la stessa linea di crescita, passando da 1.2 a 2.2 milioni di persone, nello stesso periodo indicato. Complessivamente, si tratta di un mercato in grado di generare un turnover pari a 43.000 milioni di USD, la cui crescita negli ultimi cinque anni è stata a dir poco spettacolare, ovvero del 142% (rispetto al 40% del Giappone e al 7.3% degli Stati Uniti): nello specifico, sono da evidenziare le performance di prodotti per la depilazione (+299%), cosmetici (+281%), creme solari e abbronzanti (+230%). Rio de Janeiro è la città che riflette maggiormente il dinamismo del comparto: è stato calcolato che nel 2010 e nel 2011 sono stati inaugurati rispettivamente quasi 4.000 e 6.000 nuovi saloni di bellezza. Secondo la Federazione del Commercio dello Stato di Rio de Janeiro, nello Stato si registra la presenza di circa 20.000 saloni, che impiegano il 30% dei lavoratori del settore.





Anno 2 - N° 3 - 2013 Marzo

# Yakutsk, l'avventura ai nastri di partenza

## Scopriamo la Russia

Nella capitale della Repubblica Sacha, la regione più vasta di tutta la Russia, da sempre crocevia di uomini d'affari e pionieri alla scoperta del Grande Nord

*Saranno le 6 ore di volo da Mosca che in realtà valgono per 12, sarà che ad ogni ora effettiva di viaggio ne va aggiunta una di fuso orario, ma arrivati all'aeroporto di Yakutsk ci si sente davvero smarriti. Non è soltanto la stanchezza a disorientare, poiché la tratta è servita da aerei di linea che garantiscono il dovuto comfort. È il realizzare all'improvviso di essere giunti in una città certamente, per di più in una capitale, ma sorta all'interno di un territorio smisurato, ai più sconosciuti ed estremamente poco popolato: è questa la Yakutia (Repubblica Sakha), la regione più vasta di tutta la Russia. Meno di un milione di abitanti tra russi, yakuti, eveny, evenki, ukagiri ed altre minoranze etniche popolano una superficie pari a dieci volte l'Italia.*

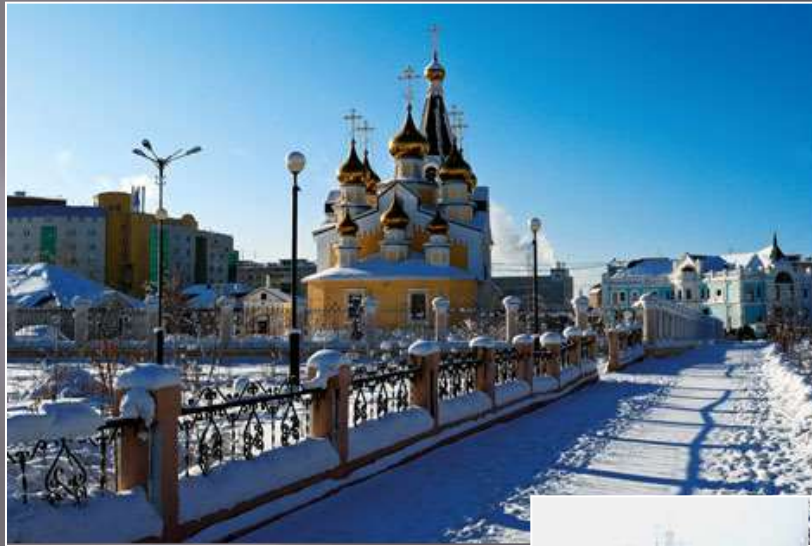
Yakutsk dista da Mosca 5.000 chilometri in linea d'aria, 9.000 su strada. Cifre alla mano, chiunque provenga dall'angusto e sovraffollato Ovest non può che provare inquietudine all'idea di cosa lo attende oltre le porte automatiche del nuovo, modernissimo terminal che da pochi mesi sostituisce il vecchio aeroporto soviet style nell'accogliere i voli dal "continente", termine con cui i locali sono soliti identificare tutta la Russia europea.

Tuttavia basta poco perché il timore di ritrovarsi soli e sperduti nella fitta tajga o nella sconfinata tundra svanisca: una decina di minuti, qualche fermata d'autobus e ci si ritrova sull'animata piazza Lenin, cuore della città e comodo punto di partenza per chiunque voglia scoprirla.

Con i suoi 300.000 abitanti, Yakutsk è una città a misura d'uomo, facilmente visitabile a piedi anche nei freddi mesi invernali, servita da un'ottima rete di mezzi pubblici, molto frequenti, che permettono di raggiungere in poco tempo ogni quartiere.

A pochi passi da piazza Lenin, senza aver bisogno di una carta turistica, si incontra subito il cosiddetto complesso architettonico "città vecchia": è Lenin stesso che lo indica, dominando sulla piazza omonima con il braccio destro teso verso le cupole dorate della Basilica Preobraghenskaya, dalla quale si può iniziare il breve tour. La chiesa occupa infatti un angolo di quest'area triangolare che qualcuno chiama con orgoglio "un vero e proprio museo all'aria aperta. Altri invece, non senza una punta di triste ironia, la definiscono la "nuova città vecchia" ed entrambe le definizioni calzano a pennello.

Pochi passi oltre la Basilica ci si trova di fronte all'ultima delle torri di legno della fortezza di Yakutsk del XVII sec., alle vecchie gallerie di negozi Krughalo e alle bancarelle dei macellai costruite con le donazioni dei cittadini nel 1828. Qualche altro minuto a piedi ed ecco la bottega del sale, costruita a inizio '800, il ginnasio femminile, una tra le prime scuole della città e molti altri esempi di architettura in legno che ne raccontano il passato.



Una foto-ricordo di Yakutsk  
(Foto e articolo di Stefania Zini-Russia Oggi)



### La testimonianza

Sono stato in Yakutia una sola volta, ma è un'esperienza che spero di ripetere. Amo la neve e i colori del cielo delle latitudini sub-artiche, e mi interessava vedere come il freddo a -45°C condizioni la vita di tutti i giorni. Dopo una breve sosta a Yakutsk, ho preso il volo per Ust'-Nera e dopo un atterraggio a -46°C su una pista di neve compressa mi sono diretto in auto a Oymyakon, il "Polo del freddo". Il paesaggio lungo una strada che si snoda tra i monti è fiabesco. A Oymyakon sono stato ospitato da una famiglia del luogo, ho visitato qualche fattoria e ho provato la classica pesca nel fiume congelato, sperimentando la temperatura più bassa di tutto il viaggio: -54.2°C. Mi ha colpito vedere come l'acqua potabile venga fatta tagliando il fiume con la motosega e distribuendo i blocchi di ghiaccio nelle abitazioni. Mi hanno impressionato i camion ricoperti di neve ed abbandonati per strada fino al disgelo; una palazzina totalmente evacuata perché sepolta dalla neve e dal ghiaccio in seguito alla rottura dell'impianto di riscaldamento; i cristalli di ghiaccio che si formano nella gola dopo ogni respiro; il rumore di "patatine fritte calpestate" che faceva una delle mie giacche a vento, quando la temperatura scendeva sotto i -40°C. Bellissime le abnormi sculture di ghiaccio che si creano su alberi, case e tutto ciò che resta all'aria aperta. A Yakutsk mi è piaciuto il centro per lo studio del permafrost, bizzarro il porto congelato con le imbarcazioni "stritolate" dai ghiacci, pittoresche le antiche abitazioni in legno fortemente deformate dall'assestamento del permafrost.

Luciano Napolitano, 42 anni, programmatore informatico



Anno 2 - N° 2 - 2013 Febbraio



Come un vero museo all'avanguardia ci sono poi moderni caffè, ristoranti, negozi di souvenir, grandi magazzini e perfino gioiellerie e un gioiello è il cadeau giusto da comprare in Yakutia, terra di oro e diamanti.

Al quartiere purtroppo manca quell'aroma un po' stantio di legno vecchio che si respira passeggiando tra dacie o izbe d'altri tempi e che rende partecipi di storie, tradizioni e misteri della Russia del passato. Gli edifici storici della "nuova città vecchia" sono infatti riproduzioni di quelli originali, molti dei quali fatalmente distrutti da incendi; altri vennero considerati irrecuperabili, cosicché le autorità preferirono la totale ricostruzione ad un recupero parziale degli edifici stessi.

Per fortuna, è rimasto un quartiere che ha conservato l'atmosfera della Yakutsk dei secoli passati. Etnografi e storici locali lo definiscono la "vera città vecchia" e si battono per preservarne gli edifici che, pur riconosciuti di valore storico, non vengono restaurati o rischiano di essere demoliti con pretesti non sempre giustificabili. Questo vecchio quartiere si chiama "Zalog" e - a torto - raramente rientra nei percorsi turistici proposti dalle agenzie locali.

È appunto camminando lungo le sue strade non asfaltate, in un paesaggio di case che, pur provate dalla lotta con il tempo, si rifiutano di capitolare, che diventa possibile percepire il vero spirito di questa città da sempre in grande fermento. Già dal 1632, quando sulla sponda destra del fiume Lena, a circa 70 chilometri dalla città odierna, si sviluppò Lensk, il primo insediamento trasformatosi poi nell'attuale Yakutsk, e la città divenne importante crocevia tra l'Ovest e l'estremo Nord-Est del Paese e punto d'studiosi e viaggiatori russi alla ricerca di nuove terre, partendo da Yakuts giunsero fino al Mar Glaciale Artico allo Stretto di Bering a Nord, all'Oceano Pacifico a sud. Mercanti, compratori e venditori di zanne di mammut e pellicce fecero della città un importante snodo commerciale.

È facile, sostando a Yakutsk, rimanere contagiati dallo spirito pionieristico, retaggio dei grandi esploratori del passato: anzi, è auspicabile soprattutto per chi proseguirà il suo viaggio alla conquista di un angolo di questo enorme territorio che,

## Scopriamo la Russia



per quanto studiato, rimane tutto da scoprire, e dove anche la gita del week-end fuori porta si può trasformare in un'indimenticabile avventura. I partenze delle più grandi spedizioni.

### Come raggiungere la Yakutia

In aereo voli diretti:  
Mosca-Yakutsk [s7.ru](http://s7.ru), [transaero.ru](http://transaero.ru), [yakutia.aero](http://yakutia.aero);  
Mosca-Tiksi, Mosca-Neryungry [yakutia.aero](http://yakutia.aero);  
Mosca-Mirny, Mosca-Polyarny [mapalrosa.com](http://mapalrosa.com)

Aeroporto-Yakutsk centro: Autobus №4 e 14. Costo del biglietto 16 rubli  
In treno: da Mosca a Tommot (7318km. - 5 giorni e 20 ore). Da Tommot a Yakutsk in taxi (460km. - 7 ore di viaggio).

In auto: il sistema stradale in Yakutia varia molto a seconda della stagione. È più semplice viaggiare in inverno sulle "strade invernali", costruite in parte sui letti ghiacciati dei fiumi. Esse collegano le città anche a villaggi remoti. Nei mesi estivi, l'assenza di "strade di ghiaccio"







Anno 2 - N° 3 - 2013 Marzo

## Scopriamo la Russia

viene in parte sopperita da collegamenti passeggeri fluviali che hanno però spesso carattere locale.

Arterie stradali non asfaltate agibili tutto l'anno:

Lena-Bolshoj Never-Yakutsk;

Kolyma-Yakutsk-Magadan;

Viljuy-Yakutsk-Mirny

È possibile raggiungere Yakutsk partendo da Mosca, via Bratsk-Bol.Never-Neryungry in estate, via Bratsk-Ust-Kut-Mirny in inverno: 10-15 giorni di viaggio.

Dove alloggiare a Yakutsk centro

Hotel Polyarnaya Zvezda, da 5.700 rubli per una singola

Hotel Tygyn Darkhan, a partire da 4.500 rubli

Hotel Lena, a partire da 3.000 rubli

Motel "Sever" (+7.4112.435217), 1.200/2.000 rubli a singola senza/con bagno

Ostello: un letto con servizi in comune a 700 rubli, Pr.Lenina, 27, +7.4112.259925

Appartamenti in affitto

Ristoranti

Tygyn Darkhan, Ammosova Str. 9; Krughalo, Ammosova Str. 1; Indighirka,

Chernyshevskaya Str. 20: cucina tradizionale, europea, russa

Margherita, Lenina Pr. 23; Malenkaya Venezia, Lenina Pr. 14: cucina italiana.

Musei

Centro Internazionale di musica per Khomus ([rus.ilkhomus.com](http://rus.ilkhomus.com))

Museo della musica e del folklore dei popoli della Yakutia, Ul. Kirova, 31

Museo d'Arte Nazionale ([sakhmuseum.ru](http://sakhmuseum.ru))

Museo archeologico-etnografico, Ul. Kulakovskogo, 48

Museo presso l'Istituto di Ricerca del Permafrost ([mpi.ysn.ru](http://mpi.ysn.ru))

Museo del Mammut, Ul. Kulakovskogo, 48

Clima: temperatura media a luglio +13°C/+26°C, a gennaio -35°C/-42°C

Telefonia

È possibile acquistare una sim locale dei maggiori operatori russi Beeline, Mts, Megafon, quest'ultimo il più diffuso nelle province.

Le zone remote non hanno copertura.

Contatti e siti utili per tour standard e itinerari su richiesta: [yakutiatravel.com](http://yakutiatravel.com), [planetyakutia.com](http://planetyakutia.com)

Tour della "vera città vecchia" e tour etnografici alternativi anche non lontano dalla capitale: Dr. Aleksandr Djakonov

Siti in inglese: [eyakutia.com](http://eyakutia.com); [yakutiatoday.com](http://yakutiatoday.com); [askyakutia.com](http://askyakutia.com); in russo: [yakutskcity.com](http://yakutskcity.com)





## Focus nel settore dei casalinghi, articoli casa, da regalo in Russia – le alternative alle Fiere

C'è chi alla crisi interna reagisce cercando soluzioni e sbocchi verso l'estero – le Fiere specializzate sono una vetrina fondamentale ma oggi anche i costi sono da tenere sotto controllo e non sempre si hanno risultati immediati.

**IL MERCATO RUSSO** e le sue opportunità. Con una popolazione di ca. 150 milioni di abitanti, la Russia è l'ottavo più grande mercato al dettaglio nel mondo e uno dei mercati in più rapida crescita: il PIL è cresciuto oltre il 4% nel 2012, mostrando forti segnali di un'economia in ripresa dopo un periodo di crisi. Il mercato russo sta crescendo grazie ad alcuni fattori chiave come la crescita della popolazione e dei cambiamenti in stile di vita che hanno portato a maggiori acquisti. Oltre alla crescita continua, la Russia è un terreno molto interessante in cui investire perché il mercato non è saturo, in particolare nel settore dei prodotti per la casa.

Il mercato russo degli articoli per la casa è dominato dalle importazioni, con una quota di mercato del 80 - 95%. Prodotti di bassa qualità o mirati a un pubblico di massa, per lo più importati da Cina e India, mentre i prodotti di alta gamma volti a clienti con alto potere d'acquisto sono importati dall'Europa.

### SETTORE TAVOLA

Il mercato per la tavola è in forte crescita grazie al reddito sempre più crescente della popolazione e il rapido sviluppo di ospitalità post-sovietica, rappresentando uno dei settori di attività più interessanti in Russia. Il settore russo "tavola" è dominato da importazioni, in particolare dalla Cina: tra il 2004 e 2011 le importazioni cinesi in Russia sono aumentate dal 31% al 66%. Va segnalato tuttavia, che i prodotti cinesi come destinazione un medio-bassa del mercato, mentre il segmento di fascia alta è dominata dalle importazioni europee in particolare dalla Repubblica ceca, Germania, Francia, Italia e Regno Unito. Il mercato per la tavola è in costante crescita da molti anni, raggiungendo 2,5 miliardi di dollari in 2008 fino al periodo di turbolenze di mercato nell'autunno dello stesso anno. Dopo la crisi del mercato la situazione è migliorata rapidamente: dal 2009 il fatturato è cresciuto in maniera costante a tutto il 2012.

La porcellana è gestita da Importazioni. Nel 2008 le Importazioni di ceramica in Russia erano pari a 663 Milioni di Dollari e nel 2011 è cresciuta del 15-20%. In Russia porcellanato fine è molto apprezzato e ancora considerato un simbolo di ricchezza e

di prestigio. Oltre ad un uso domestico, è spesso dato come regalo per i colleghi nelle imprese. La produzione di porcellana non è molto comune in Russia: ci sono circa una dozzina di fabbriche raggiungendo solo il 10% del loro potenziale e la loro produzione diminuisce di circa 2.500 tonnellate annue. Inoltre, circa il 95% dei produttori di porcellana russi offrono un prodotto a basso prezzo. Oggi tutte le principali marche europee di stoviglie sono presenti nel mercato russo. I leader in vetreria sono ARC International (Francia), Bormioli Rocco (Italia), Pacabahce (Turchia), vetro Boemia (Repubblica Ceca), Libbey (USA). Le Ceramiche sono importate principalmente dalla Cina, Polonia, Repubblica ceca, Repubblica, Spagna, Portogallo, Francia e Brasile.

### IL REGALO IN RUSSIA:

La Russia ha una lunga tradizione di scambio di doni: Ogni moscovita riceve circa 10 regali all'anno. Regali non sono scambiati soltanto in occasione di feste come compleanni e il Natale, ma anche tra colleghi e partner commerciali. Il mercato del regalo in Russia è in continua espansione grazie anche alla crescente ricchezza della popolazione. Gli esperti stimano che il potenziale di crescita del settore a circa il 15% annuo. Il mercato è ancora lungi dall'essere saturi e principali operatori stanno progettando una grande espansione del loro commercio al dettaglio con catene specializzate dedicate. Il valore dei doni è in aumento con un valore medio di acquisto di circa 100 \$ e una spesa media per un regalo di alta qualità superiore a \$ 1.000. Circa il 50% del budget per i regali di consumatori viene speso per i regali per il nuovo anno. Tra i best-seller articoli da regalo: articoli festività (Natale, ecc), orologi, tazze, ombrelli, chiavi USB, portachiavi, giochi, anti-stress e candele. La seconda occasione più importante per le vendite di articoli da regalo è la primavera, con la festa della donna e la festa del papà. Un'opportunità interessante per le società estere è rappresentato dal settore dei prodotti di regali aziendali. Questo è uno dei mercati più dinamici in Russia, con una crescita annua del 30% - 35%. Tenuto conto del fatto che il 95% dei regali d'affari sono importati, si tratta di cifre interessanti. I Prodotti che vengono offerti come regali d'affari sono di solito



accessori per ufficio, ma anche regali aziendali di lusso comprendono orologi, articoli in pelle, sigari e accessori per il fumo e prodotti in fine porcellana è nel segmento di prezzo elevato, dove la qualità e l'immagine di marca sono più importanti del prezzo, che produttori stranieri possono fare buoni affari. **ARTICOLI PER LA CASA:** Molte opportunità per le aziende straniere in Russia si possono trovare nel campo della decorazione domestica, con la popolazione che è molto appassionata di assistenza domiciliare e l'abbellimento della casa. Tra i bestseller prodotti sono: cornici, specchiere, stampe e dipinti, tavoli e armadi, casse vanità, lampade, candelieri, statuette, vasi, orologi da parete o tavolo e cuscini decorativi. Marchi europei sono venduti in negozi di mobili che si rivolgono ai consumatori per completare la loro gamma di prodotti.

### FIERE SPECIALIZZATE

Consumexpo è la Fiera considerata più importante a Mosca per il settore degli articoli per la casa e regalo. Esistono Fiere minori ed in varie città della Russia. Tuttavia in momenti come questi un investimento in una Fiera può divenire un'azione a rischio, perché l'investimento non è rapidamente ammortizzabile. In questo settore [www.ExportRussiaeSudAmerica.it](http://www.ExportRussiaeSudAmerica.it) ha completato per Aprile 2013 la prima Delegazione Italiana a Mosca presso i più autorevoli Importatori e Distributori di questi articoli allo scopo di far conoscere Azienda e Distributore. Chi fosse interessato può contattare [fabrizio.fonsatti@gmail.com](mailto:fabrizio.fonsatti@gmail.com) ed avere la scheda informativa. Le Missioni sono guidate con personale in lingua. Con le richieste già pervenute si prevede una seconda Delegazione nel prossimo Maggio 2013.





## Le Principali Fiere in Russia nel 2013 (A)

21-24 gennaio	Consumerexpo - Winter 2013		Mosca Expocentr	prodotti di consumo		www.consum-expo.ru
7-9 febbraio	RosaviaExpo	Mosca Crocus	aeronautica		www.rosaviaexpo.com/rosavia	
29-1 febbraio	Interplastika	Mosca Expocentr	plastica e gomma		www.interplastica.ru	
29-1 febbraio	Upakovka Upakitalia	Mosca Expocentr	macchinari per imballaggi		www.upakowka.ru	
5-7 febbraio	Chillventa Russia	Mosca Crocus	climatizzazione, impianti raffreddamento		www.chillventa-rossija.ru	
5-8 febbraio	Aqua Term Moscow	Mosca Crocus	sistemi di riscaldamento, sanitari		www.aquatherm-moscow.com	
6-10 febbraio	Junwex St. Petersburg 2013		San Pietroburgo, Lenexpo	gioielleria		www.junwex-spb.ru
11-15 febbraio	Prodekspo	Mosca Expocentr	alimentari		www.prod-expo.ru	
11-15 febbraio	Prodekspopack	Mosca Expocentr	soluzione di packaging per l'industria alimentare		www.prod-expo.ru	
19-22 febbraio	Euro shoes premiere collection 1		Mosca, Sokol'niki	calzature		www.euroshoes-moscow.com
26-01 marzo	CFJ - Spring 2013	Mosca Expocentr	abbigliamento per bambini		www.cjf-expo.ru	
28-03 marzo	Formula Rukodelija 2013	Mosca, Sokol'niki	attrezzature e prodotti per bricolage		www.formula-rukodeliya.ru	
1-3 marzo	Moto park	Mosca Crocus	moto		www.motoparkshow.ru/en/	
3-8 marzo	Juvelir-vesna	Mosca, Sokol'niki	gioielleria		www.rosyuvelirexpo.ru	
5-6 marzo	Russia Power	Mosca Expocentr	elettroenergetica		www.russia-power.net	
11-14 marzo	Mir klimata	Mosca Expocentr	climatizzazione		www.climatexpo.ru	
11-14 marzo	Interlakokraska	Mosca Expocentr	vernici		www.interlak-expo.ru	
12-14 marzo	Betonex-2013	Mosca, Sokol'niki	fiera di prodotti di cemento, di tecnologie e di macchinari		www.betonex.ru	
12-14 marzo	St. Petersburg Technical Fair 2013		San Pietroburgo, Lenexpo	metallurgia, metalmeccanica, servizi per imprese industriali		www.ptfair.ru
12-15 marzo	Cabex 2013	Mosca, Sokol'niki	cavi, fili, tecnologie e accessori		www.cabex.ru	
12-17 marzo	Boat show	Mosca Crocus	barche, yacht		www.mosboatshow.ru	
16-19 marzo	Inturmarket	Mosca Crocus	turismo		www.itmexpo.ru	
18-20 marzo	Fast food expo	Mosca Crocus	ristorazione veloce		www.fastfoodexpo.ru	
20-23 marzo	MITT	Mosca Expocentr	turismo		www.mitt.ru	
21-24 marzo	Aqua salon	Mosca Crocus	attrezzatura per centri wellness e spa		www.weg.ru	
24-27 marzo	Euro shoes premiere collection 2		Mosca, Sokol'niki	calzature e prodotti in pelle		www.euroshoesmoscow.com
25-27 marzo	Photonics - world of lasers and optics		Mosca Expocentr	laser, tecnica ottica		www.photonics-expo.ru
26-28 marzo	Forum di istruzione pubblica		Mosca, Sokol'niki	istruzione pubblica, metodi, idee, novità		www.schoolexpo.ru
Aprile tbd	Leasure without borders 2013		San Pietroburgo, Sala Espositiva			
			Centrale del Maneggio	turismo		www.restec.ru/exhibitions
2-5 aprile	Buildex	Mosca Crocus	tecnologie e materiali edili, finiture per interni e design		www.buildex-expo.ru	
2-5 aprile	Archimede 2013	Mosca, Sokol'niki	innovazioni, invenzioni, nuove tecnologie		www.archimedes.ru	
3-5 aprile	Festive decoration and cityadvertising		San Pietroburgo	servizi per eventi, pubblicità e informazione		www.trends.lenexpo.ru
4-7 aprile	Equiross Professional 2013	Mosca, Sokol'niki	fiera equestre		www.equiros.ru	
2-5/ 16-19 aprile	Mosbuild	Mosca Expocentr	edilizia		www.mosbuild.com	
10-12 aprile	Electrontechexpo	Mosca Crocus	elettrotecnica, energetica e elettronica		www.electrontechexpo.primexpo.ru	
16-18 aprile	Interfood, Prodttech 2013	San Pietroburgo, Lenexpo	alimentari		www.restec.ru/exhibitions	
16-18 aprile	VacuumTechExpo 2013	Mosca, Sokol'niki	macchinari, materiali e tecnologie del vuoto		www.vacuumtechexpo.com	
16-19 aprile	Analitica Expo 2013	Mosca, Sokol'niki	analisi chimica, sistemi di laboratorio, bioscienza e diagnostica		www.analyticaexpo.ru	
18-20 aprile	Vinorus, Vinoteh - 2013	Krasnodar, Kuban EXPOCENTER	agricoltura e viticoltura		www.vinorus.ru/?lang=en-GB	
18-20 aprile	Intercharm	Mosca Crocus	cosmetica professionale e attrezzatura per saloni di bellezza		www.intercharm.ru/professional/	
18-20 aprile	Food Industry - 2013	Krasnodar, Kuban EXPOCENTER	agricoltura e alimenti		www.exponet.ru/exhibitions/by	
23-26 aprile	Klinok-2013	Mosca, Sokol'niki	armi da taglio, coltelli, lame: artistiche, d'autore, da collezione, sportive, da caccia e da tavola		www.exponica.ru	
23-26 aprile	Transussia	Mosca VVC	logistica, trasporti	www.transussia.ru		
23-26 aprile	Tires & Rubber 2013	Mosca Expocentr	gomma, industria di pneumatici		www.rubber-expo.ru	
24-26 aprile	Hi-Tech of 21st Century'2013		Mosca Expocentr	innovazioni, tecnologie		www.hi-tech21.ru
24-26 aprile	Expo Control	Mosca Expocentr	sistemi di misurazione e controllo		www.rual-interex.ru	
24-27 aprile	Navitex 2013	Mosca Expocentr	sistemi di navigazione, tecnologie e servizi		www.navitech-expo.ru	
27-29 aprile	Expo Control	CMTE, Ekaterinburg	sistemi di misurazione e controllo		www.rual-interex.ru	
14-16 maggio	Miningworld	Mosca Crocus	tecnologie e attrezzature per l'estrazione e la lavorazione dei minerali		www.miningworld-russia.primexpo.ru	
14-17 maggio	Sviaz-Expocomm 2013	Mosca Expocentr	attrezzature per le telecomunicazioni, information technology		www.sviaz-expocomm.ru	
16-19 maggio	Wedding Salon - 2013	Krasnodar, Kuban EXPOCENTER	fashion e abiti da sposa		www.exponet.ru/exhibitions/by	
16-19 maggio	Jewelry Salon - 2013	Krasnodar, Kuban EXPOCENTER	fashion e gioielli		www.exponet.ru	



## Le Principali Fiere in Russia 2013 (B)

27-31 maggio	Metalloobrabotka 2013	Mosca Expocentr	attrezzature per l'industria metallurgica	www.metobr-expo.ru
17-20 giugno	Mir stekla	Mosca Expocentr	tecnologie e attrezzature per la produzione e lavorazione vetro	www.mirstekla-expo.ru
17-20 giugno	Elektro 2013	Mosca Expocentr	elettronica, elettrotecnica	www.elektro-expo.ru
17-20 giugno	ElektroTechno Expo 2013	Mosca Expocentr	tecnologie per il risparmio energetico e innovazioni in elettrotecnica	www.ete-expo.ru
19-21 giugno	5 P Expo 2013	Mosca, Expocentr	forum dell'industria fieristica	www.5p-expo.com
25-28 giugno	Enerkon 2013	Mosca Expocentr	conferenza su temi attuali dello sviluppo innovativo del settore petrolifero e gas	www.enerkon-ng.ru
29-2 giugno	Junwex.New Russian Style Moscow	Mosca, VVC	gioielleria	www.unwex-msk.ru
4-8 luglio	Yuvelirexpo. Kazan - 2013	Kazan Fair	fashion e gioielli	www.yuvelirexpo.ru/rus
11-14 luglio	INNOPROM 2013	Ekaterinburg "Souzpromexpo"	tecnologie e elaborazione dell'industria	www.innoprom.org
27-30 agosto	Khimia 2013	Mosca Expocentr	materie prime e attrezzature per l'industria chimica	www.expocentr.ru/expocentre/chemistry
14-18 settembre	Junwex Moscow 2013	Mosca, VVC	gioielleria	www.junwex-style.ru
21-23 settembre	Consumerexpo - Autumn 2013	Mosca Expocentr	prodotti di consumo	www.consum-expo.ru
24-27 settembre	Reklama 2013	Mosca Expocentr	settore pubblicitario	www.reklama-expo.ru
24-27 settembre	CJF - Autumn 2013	Mosca Expocentr	abbigliamento per bambini	www.cjf-expo.ru
24-27 settembre	Mir detstva 2013	Mosca Expocentr	prodotti e servizi per bambini e adolescenti	www.mirdetstva-expo.ru
ottobre (date da definirsi)	Chem mash. Pumps 2013	Mosca Expocentre	Costruzione di macchine per l'industria chimica e pompe	www.chemistry-expo.ru/en/
ottobre (date da definirsi)	Chem-Lab-Analyt' 2013	Mosca Expocentre	Mobili da laboratorio e utensili, agenti chimici	www.chemistry-expo.ru/en/khimlabanalit/
7-11 ottobre	Agroprod mash 2013	Mosca Expocentr	attrezzatura per la produzione di alimenti e ingredienti	www.agroprod mash-expo.ru
7-11 ottobre	Agroprod mash- Komplekt 2013	Mosca Expocentr	attrezzatura per la produzione di alimenti e ingredienti	www.agroprod mash-expo.ru
21-24 ottobre	Sklad. Transport. Logistica - 2013	Mosca Expocentr	logistica, trasporti	www.stl-expo.ru
23-26 ottobre novembre	Plastics industry 2013	Mosca Expocentr	attrezzatura per la produzione e la lavorazione della plastica	www.plastics-expo.ru
(date da definirsi)	Mebel' 2013	Mosca Expocentr	arredamento	www.meb-expo.ru
7-9 novembre	Retail Tech 2013	Mosca, Sokol'niki	sistemi di refrigerazione, attrezzature per magazzini e per il commercio	www.torg-expo.ru
11-14 novembre	Klinok-2013	Mosca, Sokol'niki	armi da taglio, coltelli, lame: artistiche, d'autore, da collezione, sportive, da caccia e da tavola	www.exponica.ru/klinok
14-18 novembre	Vashe Zdorov'e 2013	Mosca, Sokol'niki	medicina e farmaceutica	www.mirexpo.ru/exhibitions/zdorovie.shtml
21-22 novembre	All-over-IP	Mosca, Sokol'niki	tecnologie di rete, servizi telematici ed informatici, comunicazione aziendale e sistemi automatici di gestione	www.all-over-ip.ru
28-31 novembre dicembre	Transport week 2013	Mosca, Sokol'niki	serie di conferenze dedicate al trasporto	www.transweek.ru
(date da definirsi) dicembre	Zdravookhraniye 2013	Mosca Expocentr	sanità, attrezzatura medica, farmaci	www.zdravo-expo.ru
(date da definirsi)	Healthy-Life Style 2013	Mosca Expocentr	medicina e salute	www.health-expo.ru/en/
6-8 dicembre	Formula Rukodelija 2013	Mosca, Sokol'niki	attrezzature e prodotti per bricolage	www.formula-rukodeliya.ru
10-20 dicembre	Juvelir - 3	Mosca, Sokol'niki	gioielleria	www.restec.ru
24-29 dicembre	Fiera del Natale	Mosca, Sokol'niki	oggetti natalizi	www.xmas-moscow.ru
24-29 dicembre	Honey Expo 2013	Mosca, Sokol'niki	miele e le sue tecnologie di produzione	www.sokolniki.com

## DELEGAZIONI ITALIANE IN RUSSIA con [www.ExportRussiaeSudAmerica.it](http://www.ExportRussiaeSudAmerica.it)



Missioni guidate in Russia in vari settori. Nel Food e nell'Articolo per la Casa, Tavola, da Regalo. Già completate le prime Missioni in Aprile, sono in via di definizione già le Missioni di Maggio. Si tratta di 2/3 giorni operativi + viaggio presso i Distributori più autorevoli che hanno sede nell'area di Mosca, accompagnati da collaboratori madrelingua. Richiedete la scheda con le informazioni circa le prossime MISSIONI raggiungibili.

Altre operazioni si stanno sviluppando nel FASHION (alta gamma) per Borse, Calzature, Accessori, Abbigliamento, tessuti, pelli ed anche in settori tecnici ed industriali, con servizio di individuazione, contatto, Missione di accompagnamento ed eventuale gestione delle vendite. Chi fosse interessato può contattare

[www.ExportRussiaeSudAmerica.it](http://www.ExportRussiaeSudAmerica.it)

Mr. Fabrizio Fonsatti / Mrs. Tamara Vlasenko +39 328 124 6323 - fabrizio.fonsatti@gmail.com