

ad «un grande equilibrio nella distribuzione». Una previsione, quella di Sacchetto, che ipotizza «nel breve periodo un grande vantaggio per chi esporta in Usa e in Asia». Uno scenario condiviso dall'economista Renzo Orsi che snocciola le cifre di questo *sprint*. L'export emiliano è per il 60% fuori dalla Ue «quindi il deprezzamento della moneta renderà più competitivi i nostri prodotti». Un quadro che vede le imprese felsinee al riparo dalle impennate del dollaro «perché importano quasi il 70% da Paesi europei». Per Orsi, esperto della Camera di Commercio di Bologna, c'è da star tranquilli perché le imprese bolognesi «vivono d'export e hanno una bilancia commerciale in attivo, quindi la competitività migliorerà». Chi trarrà benefici da un euro fermo a quota 1,20 avrà saputo aggredire mercati in espansione come «il Sud-Est asiatico, il bacino mediterraneo o la Russia» dove le transazioni avvengono a suon di dollari. Un vantaggio sui concorrenti che durerà «per tutto il 2010» scommette Orsi.

A frenare gli entusiasmi arrivano però i manager della Packaging Valley, fiore all'occhiello della meccanica bolognese con

La fiera



Giacomo Barbieri

stingue anche l'amministratore delegato della Gd, Angelos Papatimitriou, per il quale «all'inizio del 2010 abbiamo avuto qualche segnale di vitalità, ma ci sono parecchi indicatori di una continua volatilità della domanda». Tra-

gno, che i nostri principali concorrenti sono europei». Elemento che riduce i vantaggi di un cambio sfavorevole sul mercato globale. Ottimista con riserva anche il presidente di Unindustria, Maurizio Marchesini, che

Cina e India, le "tigri asiatiche" che stanno trainando la ripresa, «ragionano in dollari» conclude Marchesini e il vantaggio è sotto gli occhi di tutti. Il problema è sapere quanto durerà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Per le aziende che esportano l'euro debole è un vantaggio. Marchesini di Unindustria (a sinistra) frena però gli entusiasmi



Tutte le novità tecnologiche di Smau Business che ieri ha assegnato l'Oscar agli istituti Rizzoli e a Corradi arredi

Imprese cittadine alla conquista di Facebook

PICCOLI, ma illuminati, imprenditori che battono la crisi a colpi di tecnologia. Si è aperto ieri in fiera lo Smau Business, la tappa bolognese del famoso salone dell'informatica e delle telecomunicazioni, l'ultima prima del gran finale milanese di ottobre. Una due giorni che incorona Bologna capitale dell'high-tech, anche grazie ai due "oscar" dell'innovazione assegnati ieri alle visite ortopediche in videoconferenza del Rizzoli e i software dell'azienda di arredi Corradi. Oltre agli incontri tra le imprese del territorio e i gioielli del terziario più avanzato, la novità dell'edizio-

ne 2010 è lo spazio dedicato a Facebook e all'uso dei social network per il successo delle imprese. Al padiglione 33, infatti, si potrà assistere a seminari su come trovare clienti sul web: Bologna salirà in cattedra oggi, grazie all'esperienza di un team di commercialisti, lo studio Barbieri e Associati, pioniere nell'uso di internet negli affari.

«Fino a qualche anno fa usavamo il telefono per fare rete, oggi ci affidiamo a Facebook, LinkedIn o Twitter: sono ottimi strumenti per il nostro lavoro». Giacomo Barbieri, 32 anni, lavora nello studio fondato da

suo padre Gianfranco e negli ultimi cinque anni, insieme alla collega Alessandra Damiani, ha sfruttato al meglio le potenzialità del web, già parecchio utilizzato dallo studio, on line dal 1996. «Abbiamo un server interno da cui clienti e consulenti si scaricano i documenti — racconta — a qualcuno abbiamo anche fornito uno scanner, per ricevere direttamente fatture digitali: è un grosso risparmio». Più di recente, il salto sui social network. «Li usiamo, per esempio, per informarci su chi ha inviato un curriculum — precisa Giacomo, oggi in fiera per raccontare la

sua esperienza — L'importante è tracciare una linea tra il fine commerciale e quello privato». Lo studio ha fondato anni fa anche un'associazione, l'Accef, che riunisce varie categorie di professionisti e che oggi, grazie a Giacomo, si è trasformata in una specie di You Tube per commercialisti, trasmettendo eventi in streaming e organizzando eventi tramite Twitter. «Solo in città abbiamo oltre 2400 potenziali concorrenti — conclude — Oggi la tecnologia è un mezzo potente per guadagnare competitività».

(s. sc.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VETRO e LEGNO

di Pierfrancesco Campana

RESTAURO E MANUTENZIONE DI PORTE, FINESTRE, SCURI E PERSIANE "CENTRO STORICO"

Le finestre sono lo Specchio della Casa PIU' BELLE CHE NUOVE!!!

Spendi poco oggi e guadagni nel tempo

- INSTALLAZIONE VETRI TERMICI SCONTO 55% (risparmio fiscale)
- MONTAGGIO: VETRO TERMICO SU INFISSI ESISTENTI (finestre vecchie)
- TAPPARELLE • ZANZARIERE • Sverniciatura totale • Carteggiatura
- Riparazione • Verniciatura con prodotti ecologici

NOVITA'
Trattamento e verniciatura
travi esterne

PREVENTIVI GRATUITI!!!
NON ESITARE, CHIAMACI PER UN SOPRALLUOGO