

Nel 2015 l'export veneto in Turchia è stato pari a quasi un miliardo di euro «Quanto accade lì ci tocca da vicino»

La stabilità politica di Ankara ci riguarda da vicino. Con una popolazione di 77,7 milioni di abitanti e un Pil in crescita lo scorso anno del 4%, la Turchia è il decimo mercato di destinazione dell'export italiano, il primo in Medio Oriente e Nord Africa. L'Italia è, dopo la Germania, il secondo grande esportatore tra i big Ue, con una quota di mercato di oltre il 5%. E il Veneto? Le esportazioni verso quel Paese nel 2015 si sono attestate a 974 milioni e 618 mila

euro, 82 milioni in più rispetto agli 892 milioni e 73 mila euro dell'anno precedente (+9,3%), con un incremento ben superiore rispetto al +2,8% registrato su scala nazionale. Lo attestano i dati forniti dal sistema statistico della Regione Veneto, presi in esame da Fabbrica Padova, centro studi di Confapi.

«Ci sono varie regioni per cui quanto accade in Turchia ci riguarda da vicino - sottolinea Carlo Valerio, presidente di Confapi Padova, associazione delle pic-

cole e medie industrie del territorio -. La prima è legata all'export delle nostre aziende, anche perché sul totale delle esportazioni la voce che incide in maniera preponderante è quella relativa alle attività manifatturiere, dove si superano i 961 milioni di euro. Poi c'è il ruolo di solido partner industriale rivestito dalla Turchia, da cui le imprese venete importano per 580 milioni e 227 mila euro. La stabilità di Ankara è assolutamente necessaria: la Turchia è un calmiera e un punto di aggregazione per tutta l'area. Per quanto riguarda la produzione industriale è un Paese sofisticato e sicuramente più avanzato di alcune nazioni dell'Est come Bulgaria e Romania. È impensabile, per l'Europa, pensare di perdere un partner del genere».

La Turchia è inoltre - e soprattutto - un corridoio di transito strategico per il

gas e il petrolio in arrivo dall'Asia e dal Medio Oriente in Europa. Sace (gruppo attivo nell'export credit) indica come settori di opportunità di investimento per le imprese italiane le costruzioni, le infrastrutture, il tessile e l'abbigliamento e la stessa meccanica. Allo stesso tempo però, sono riconosciuti non indifferenti fattori di rischio politico. La riflessione acquista particolare valore considerando il crollo nei rapporti commerciali con un'altra nazione della stessa area come la Siria, sconvolta dalla guerra civile: nel 2010 l'insieme delle esportazioni venete in Siria ammontavano a 90 milioni e 923 mila euro, scese a 75 milioni e 819 mila nel 2011 e successivamente crollate a 20 milioni e 728 mila nel 2012, a 13 milioni e 76 mila nel 2013, a 13 milioni e 442 mila nel 2014 e a 12 milioni e 493 mila euro l'anno scorso.

COLDIRETTI PADOVA

Miclot: «Con il "collegato agricolo" più innovazione e meno burocrazia»

Più competizione e innovazione, meno burocrazia e strutture efficienti per affrontare il mercato di novità il "collegato agricolo", il provvedimento approvato dal Governo dopo quasi tre anni di iter parlamentare. «Finalmente una buona notizia», commenta Federico Miclot, presidente di Coldiretti Padova, «sono molte infatti le novità positive per gli imprenditori agricoli padovani e

per le specificità della nostra agricoltura. È una misura importante che arriva in una situazione difficile di mercato con i prezzi riconosciuti a coltivatori ed allevatori scesi al sotto dei costi di produzione in diversi settori. Le associazioni di categoria maggiormente rappresentate a livello nazionale dal settore lattiero d'ovra si sono aggregate ad agire in qualità per la tutela contrattuale degli allevatori che vendono latte crudo al fine di garantire nei contratti di consumo del latte il rispetto delle corrette relazioni commerciali, in particolar modo assicurando agli allevatori una remunerazione che non sia inferiore ai costi medi di produzione».

Importante anche il taglio alla burocrazia, vengono ridotti da 180 a 60 giorni i termini per la formazione di comitati associati nei procedimenti amministrativi di interesse agricolo. Previsto inoltre l'obbligo a carico della Spersida assisi per le attività produttive (Saps) di applicare ai procedimenti amministrativi di interesse agricolo le disposizioni regolatorie di maggiore semplicità. Si introduce la deflazione di birra artigianale e si prevede la nascita di un nuovo organismo di promozione di norme a sostegno della filiera del tappo.

UPA Quasi 1700 lo fanno direttamente, ma moltissimi altri producendo in subfornitura

VALORE Ogni anno si raggiungono 870 milioni, il 10% delle intere esportazioni della provincia

Artigiani 2.0: uno su due esporta

Martino Zile

Anche gli artigiani esportano, e lo fanno con sempre maggiore competenza ed efficacia, soprattutto se operano in questa strategia. Secondo una ricerca commissionata a Locali sono ancora dall'Unione provinciale artigiani di Padova, almeno la metà delle aziende manifatturiere artigiane fa arrivare, direttamente o indirettamente, i propri prodotti all'estero.

«Il 20% delle imprese esporta direttamente», spiega Michele Pasquaglia, ricercatore di Locali che ha condotto la ricerca su 800 imprese di tutta la provincia - un numero alto rispetto a quello che si esportano. Se però consideriamo anche chi fornisce altro aziende che poi esportano, arrivando ben oltre la metà delle imprese artigiane, anche considerando le altre produttività. Sono quindi quasi 1.700 le imprese artigiane che esportano direttamente, cui si aggiungono quelle che lo fanno in subfornitura. Insieme, queste realtà arrivano ad un valore che arriva a 870 milioni di euro l'anno, quasi il 10% dell'export dell'intera provincia di Padova».

«Piccolo è ancora bello, anzi lo è sempre di più», sottolinea Roberto Bonciani, sindaco della città di Padova, presidente dell'Upa di Padova



Se la qualità artigianale diventa strategica per le esportazioni, le aziende devono comunque avere una struttura adeguata, tanto che un terzo dei dipendenti operativi ha più di dieci dipendenti (quindi sono medio grandi) per il contratto artigianale e la metà hanno oltre 500 mila euro di fatturato e sono iscritte ad associazioni di categoria. Oltre 400 imprese (il 7% del totale) stanno poi pensando di organizzarsi per vendere all'estero.

«Abbiamo bisogno di continua formazione perché questo processo va costruito», conclude Bonciani. «Stanno lavorando per questo: aumentare l'export delle imprese artigiane può essere utile a creare un settore importante per tutto il territorio».

«Sempre più paesi apprezzano la qualità di un prodotto artigianale. Certe lavorazioni di alto livello sono possibili solo in

si dirette riguardano soprattutto il settore del mobile e dell'oggettistica, settori in cui il fatturato all'estero non è quello del tessile, abbigliamento e della calzatura. Per tutti un realtà chiave ha servito il web, che il sito aziendale consente di vendere all'estero per il 44% delle aziende. Le destinazioni sono per lo più europee, anche in Nord America e Medio Oriente sono in crescita. Casa a parte la Francia, che da sola riceve il 12% delle esportazioni padovane (il 10% in America), l'intera Asia il 14%». «Sono realtà in cui è sempre più diffusa la cultura della qualità», ribadisce Bonciani.

IL TOUR DELLA COLLEZIONE DI FRANCESCHI, PREMIATO A PARIGI
Le sneakers di "Hide&Jack" in Olanda

Franceschi. Le scarpe indossate da oltre sessanta modelli sono state ammirate da un pubblico alla moda, che ancora la carriera della start up socii social e acquistati su linee scarpe esclusivamente realizzate con materiali e manifatturati in Italia. «Per noi è un vanto portare nel mondo il Made in Italy, assieme di

belli e benfatti - spiega Alberto Franceschi, premiato a Parigi come miglior emergente due settimane fa -. La nostra creatività non si ferma e dopo aver esplorato l'arte per il lancio monomarca della linea autunno invernale, continueremo ad inventare, senza mai smettere la testa, nell'obiettivo di andare molto lontano».



Nel 2015 l'export veneto in Turchia è stato pari a quasi un miliardo di euro «Quanto accade lì ci tocca da vicino»

La stabilità politica di Ankara ci riguarda da vicino. Con una popolazione di 77,7 milioni di abitanti e un Pil in crescita lo scorso anno del 4%, la Turchia è il decimo mercato di destinazione dell'export italiano, il primo in Medio Oriente e Nord Africa. L'Italia è, dopo la Germania, il secondo grande esportatore tra i big Ue, con una quota di mercato di oltre il 5%. E il Veneto? Le esportazioni verso quel Paese nel 2015 si sono attestate a 974 milioni e 618 mila

euro, 82 milioni in più rispetto agli 892 milioni e 73 mila euro dell'anno precedente (+9,3%), con un incremento ben superiore rispetto al +2,8% registrato su scala nazionale. Lo attestano i dati forniti dal sistema statistico della Regione Veneto, presi in esame da Fabbrica Padova, centro studi di Confapi.

«Ci sono varie regioni per cui quanto accade in Turchia ci riguarda da vicino - sottolinea Carlo Valerio, presidente di Confapi Padova, associazione delle pic-

cole e medie industrie del territorio -. La prima è legata all'export delle nostre aziende, anche perché sul totale delle esportazioni la voce che incide in maniera preponderante è quella relativa alle attività manifatturiere, dove si superano i 961 milioni di euro. Poi c'è il ruolo di solido partner industriale rivestito dalla Turchia, da cui le imprese venete importano per 580 milioni e 227 mila euro. La stabilità di Ankara è assolutamente necessaria: la Turchia è un calmiera e un punto di aggregazione per tutta l'area. Per quanto riguarda la produzione industriale è un Paese sofisticato e sicuramente più avanzato di alcune nazioni dell'Est come Bulgaria e Romania. È impensabile, per l'Europa, pensare di perdere un partner del genere».

La Turchia è inoltre - e soprattutto - un corridoio di transito strategico per il

gas e il petrolio in arrivo dall'Asia e dal Medio Oriente in Europa. Sace (gruppo attivo nell'export credit) indica come settori di opportunità di investimento per le imprese italiane le costruzioni, le infrastrutture, il tessile e l'abbigliamento e la stessa meccanica. Allo stesso tempo però, sono riconosciuti non indifferenti fattori di rischio politico. La riflessione acquista particolare valore considerando il crollo nei rapporti commerciali con un'altra nazione della stessa area come la Siria, sconvolta dalla guerra civile: nel 2010 l'insieme delle esportazioni venete in Siria ammontavano a 90 milioni e 923 mila euro, scese a 75 milioni e 819 mila nel 2011 e successivamente crollate a 20 milioni e 728 mila nel 2012, a 13 milioni e 76 mila nel 2013, a 13 milioni e 442 mila nel 2014 e a 12 milioni e 493 mila euro l'anno scorso.