

UNIONCAMERE. Il presidente veneto Zilio: «Siamo ancora a metà del guado. Puntare sul turismo, visto che aumentano i settori alloggio-ristorazione»

Imprese, saldo negativo anche nel 2015

Il primo trimestre ha segnato circa 9100 nuove iscrizioni contro 12 mila cessazioni di ditte soprattutto tra quelle individuali

VENEZIA

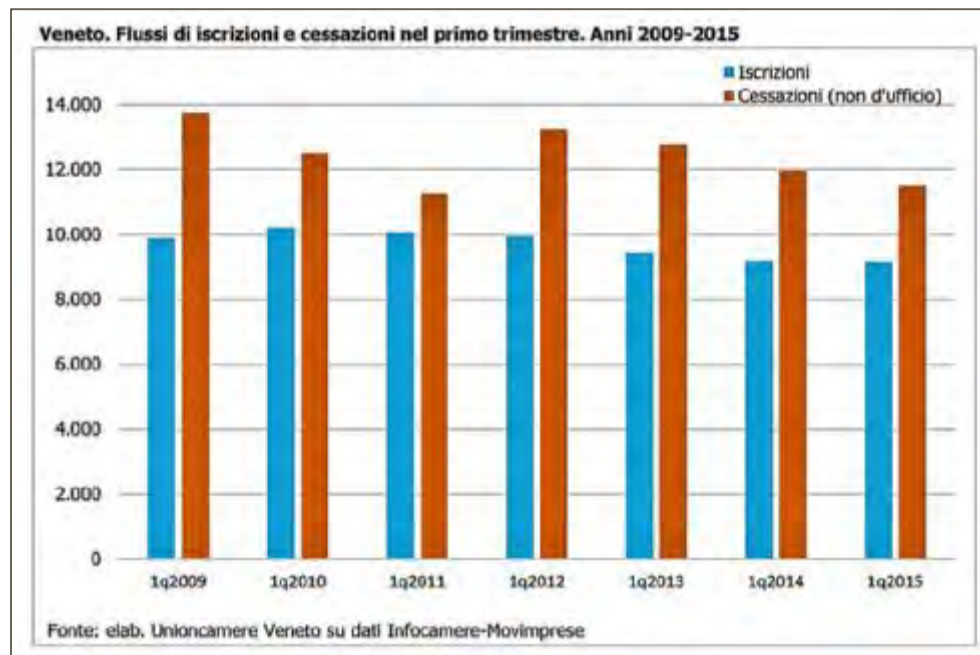
Il Veneto inizia il 2015 perdendo circa 2900 imprese nei primi tre mesi, nel saldo tra nuove iscrizioni e cessazioni. E per il solo Vicentino si tratta di un saldo negativo di circa 400 imprese. Sono i dati sintetici delle tabelle pubblicate da Infocamere in parallelo al nuovo report di "Movimprese" diramato ieri da Unioncamere nazionale, e poi ripreso all'organizzazione delle Camere di commercio a livello veneto e dalla Confartigianato.

IDATI. Come detto, le tabelle di Infocamere parlano, per i primi tre mesi del 2015, di un patrimonio veneto di 436 mila imprese attive. Le nuove iscrizioni alle Camere di commercio sono state circa 9100, le cancellazioni circa 12mila. All'interno di queste c'è il "pianeta artigiano", che vede 132mila imprese attive, con oltre 2800 nuove iscrizioni nei primi tre mesi dell'anno e circa 3900 chiusure. Se si scende a livello

provinciale, sempre consultando le tabelle di Infocamere, emergono per il Vicentino circa 73.600 imprese attive alla conclusione dei primi tre mesi del nuovo anno, con 1500 circa nuove iscritte e oltre 1900 cessate. Tra gli artigiani, nella nostra provincia si parla di 24.600 imprese attive a fine marzo, grazie anche a circa 500 nuove iscrizioni e oltre 650 cessazioni.

IL QUADRO VENETO. Su questo versante, quindi, neanche il 2015 inizia bene per il sistema imprenditoriale del Veneto. «Il numero di imprese attive presenti nei registri camerali a fine marzo - sottolinea Unioncamere Veneto - si è attestato a 436.698 unità, lo 0,6% in meno rispetto alla fine del 2014. C'è da scontare sicuramente la quota di chiusure che si accumulano nelle prime settimane del nuovo anno, ma anche il raffronto con lo stesso periodo del 2014 risulta impietoso: rispetto a marzo 2014 il sistema produttivo si è ridimensionato di quasi 2.800

Continua il saldo negativo tra nuove imprese e cessazioni



imprese. Dall'inizio della crisi (2008) ad oggi il tessuto produttivo ha lasciato sul campo quasi 26mila imprese».

«PUNTARE AL TURISMO». «È ancora lastricata di sacrifici la strada che porta alla ripresa», sottolinea in una nota Fernando Zilio, presidente di Unioncamere Veneto. «Sette anni di recessione hanno inflitto pesanti perdite al tessuto produttivo veneto e se il raffronto tra 2014 e 2013 può non apparire drammatico, tale è invece il raffronto con il 2008». Per Zilio, insomma, è meglio dire che più che dentro la ripresa si è ancora a metà del guado anche se qualche segnale positivo sembra venire dai servizi e, soprattutto, dal turismo: «Una nota positiva è infatti l'aumento delle imprese impegnate nei servizi di alloggio e

ristorazione. Se, come spesso si sottolinea, il turismo "è il nostro petrolio" forse, anche in vista dell'avvio di Expo 2015, di questo nostro straordinario "oro nero" è cominciata, finalmente, l'estrazione».

CROLLANO LE DITTE INDIVIDUALI, MA CRESCE IL LAVORO. Unioncamere Veneto sottolinea che, a differenza delle società di capitale che tengono,

c'è un netto calo di ditte individuali: -2.600. Sul versante del mercato del lavoro, però, il peggioramento dell'occupazione indipendente sembra tuttavia compensato dai posti di lavoro dipendente: «Gli ultimi dati amministrativi disponibili indicano infatti un'inversione di tendenza: nel primo trimestre 2015 le assunzioni a tempo indeterminato hanno superato le uscite, sia a livello regionale che nazionale.

ISSETTORI. Tra i settori che hanno subito le perdite maggiori spicca quello industriale, con 1.126 imprese in meno rispetto alla fine del 2014: due terzi sono delle costruzioni, e un terzo manifatturiere «con flessioni significative per il legno-arredo (-94), il metallurgico (-79), l'elettromeccanico (-50)». Frenano anche i servizi (-600), soprattutto attività commerciali al dettaglio e all'ingrosso (-635) e i servizi di ristorazione (-82). Vanno un po' meglio le attività immobiliari (+40) e di direzione aziendale e consulenza gestionale, di supporto per le funzioni d'ufficio (+150). Tra le province, Treviso è quella che paga di più (-570 imprese), seguita da Padova (-550) e poi Verona (-420), Venezia e Vicenza. «La cosiddetta "voglia di impresa" però - conclude Unioncamere - resiste». ● **RE.**

L'allerta

Artigiani scesi sotto quota 132 mila

A vedere nero è soprattutto Confartigianato: «È stata infranta anche la barriera delle 133mila imprese iscritte nelle sette Camere di commercio (a marzo sono esattamente 132.806), risultato raggiunto dopo un ulteriore saldo negativo nel 1° trimestre dello -0,80% che vale -1.077 aziende in meno». L'unica consolazione, sottolinea il presidente Luigi Curto, è che l'inizio anno è stato ancora più drammatico in tutta Italia che nelle tre regioni del Nord Est soffrire un po' meno. Inoltre rispetto allo stesso periodo del 2014, nella nostra regione, sono leggermente calate le chiusure e aumentate le nuove iscrizioni. Piccolissimi segnali positivi che non smorzano il dato generale di fortissima criticità. Le quasi 4mila cessazioni in soli tre mesi, 450 al giorno, quasi 2 all'ora, sono il segnale tangibile che il protrarsi della recessione sta riducendo allo stremo le nostre imprese che vivono sulla propria pelle il peso insostenibile dell'eccessiva pressione fiscale, del crollo dei consumi senza precedenti, del difficile e costoso accesso al credito, dell'annosa questione della riscossione dei crediti verso enti pubblici». ●

IL CONVEGNO. La Camera di commercio americana in Italia incontra le aziende nella sede della Sev Stante Overseas

Export verso gli Usa: a febbraio +49%

«Guardate che il mercato è in overbooking. Se fino a poco tempo fa per prenotare spazi per merci da inviare sulle navi per gli Usa bisognava attendere tre giorni, adesso bisogna aspettare molto di più». È stato il "padrone di casa" Riccardo Stocco, general manager di Sev Stante Overseas, primario operatore nel settore delle spedizioni e della logistica, a dare il senso chiaro della situazione ai rappresentanti di alcune decine di imprese vicentine ospitate ieri mattina nella sede di Altavilla per partecipare al convegno "Usa, un mercato

in continua ascesa". E a rafforzare la fotografia di quello che sta avvenendo in questi mesi per le opportunità di export "Made in Vicenza" ci ha pensato un altro dato fornito dall'esperto Gianpaolo Sara di Euranet, società di consulenza d'impresa a livello internazionale: «I dati di febbraio 2015 rispetto a febbraio 2014 - ha spiegato agli imprenditori e operatori aziendali presenti in sala - dicono che la variazione del nostro export verso gli Stati Uniti in un solo anno è stata del +49,3%, rispetto ad esempio a un -28% verso la

Russia e un -17% verso la costa est dell'America latina (area Mercosur). L'unica che può tenere testa, ma solo in parte, è la Turchia, con un +10,7%. E non è che tutto questo boom sia dovuto solo al cambio sempre più favorevole dollaro-euro, anche se non c'è dubbio che sta aiutando molto le nostre imprese. Insomma, è come dire: "cari imprenditori che cercate nuovi mercati mondiali, sapete dove puntare prima di tutto?"

Con un consiglio di base dato dallo stesso Sara: «Oggi il miglior piano è che già quando



Il convegno di ieri alla Sev Stante Overseas. COLORFOTO ARTIGIANA

progetto la realizzazione di un prodotto in azienda, lo devo immaginare subito come una merce da riuscire a commercializzare in vaste aree del mondo». A cominciare da quelle con l'economia che tira di più, e ad esempio il New Jersey, che è al centro della più vasta area con Boston, New York, Washington, ha una popolazione paragonabile a quella italiana ma un reddito pro capite doppio del nostro.

E così la mattinata è stata sfruttata soprattutto dalle imprese per chiedere consigli operativi e indicazioni a chi ha portato ieri direttamente a Vicenza quella che è una delle "porte" migliori di accesso al mercato Usa presenti in Italia: la "American chamber of

commerce in Italy", che ha sede a Milano e che ieri era rappresentata dall'esperto Paolo Ceresa, manager per il settore "business services". Con lunghe spiegazioni sulla necessità di "certificazioni" che i prodotti devono avere negli Usa, ma anche con una prospettiva chiara dal punto di vista politico: «Se passerà l'accordo transatlantico Ttip per il libero scambio tra Usa ed Europa - ha spiegato Ceresa - questo significherà l'eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie, l'apertura degli Usa alle imprese Ue, la riduzione degli oneri amministrativi per chi esporta: tutti vantaggi che vanno incontro prima di tutto proprio alle piccole e medie aziende tipiche del Veneto». ●



Sabato

25 aprile

APERTO

Mattina
9.00-12.30

Pomeriggio
15.30-19.30

Caldogno (VI) - Via Pasubio 144 - Tel. 0444 557179 - www.fontanasportshop.it