



BUSINESS shoes

LUGLIO
AGOSTO
2016

magazine

Rivista di informazioni e servizi del settore calzaturiero e pelletteria

www.businessshoes.it



**Sagripanti: nuovi orizzonti di mercato
per vincere le sfide internazionali**



Dalla grande esperienza nella produzione di rinforzi auto e termoadesivi, nasce un prodotto innovativo che garantisce alle pelli il massimo sostegno, mantenendo intatte mano e morbidezza, per design estremi e forme moderne.

ESALTA LA MANO DELLA PELLE
MIGLIORANDONE LA QUALITÀ

MASSIMA PERFORMANCE
PER OGNI TIPO DI CURVATURA

Custodiamo il segreto per tenerli in forma.

Luigi Carnovali s.a.s.



editoriale

1976-2016, tanti auguri Consorzio Maestri Calzaturieri!

Lo scorso 10 giugno si è festeggiato il “compleanno” per i primi 40 anni dalla costituzione del Consorzio Maestri Calzaturieri del Brenta. Nel 1976 i calzaturieri del Brenta organizzarono attraverso il Consorzio un servizio collettivo per sostenere e divulgare l’immagine della “Riviera del Brenta” e favorire l’export. Scelsero di dotarsi di un ente tecnico-organizzativo dedicato al loro sviluppo sui mercati esteri, in risposta a necessità contingenti: nuovi Paesi ai quali rivolgersi e dimensioni aziendali insufficienti per sostenere individualmente la promozione all’estero. Un servizio centralizzato per avere consulenza settoriale su normative, procedure di export, ricerche di mercato, ricerche su tendenze e consumatori, traduzione ed interpretariato plurilingue, e realizzare la partecipazione a fiere internazionali e/o missioni B2B nei 5 continenti.

In 40 anni il Consorzio ha contribuito significativamente alla crescita, allo sviluppo del settore ed all’internazionalizzazione delle imprese della Riviera.

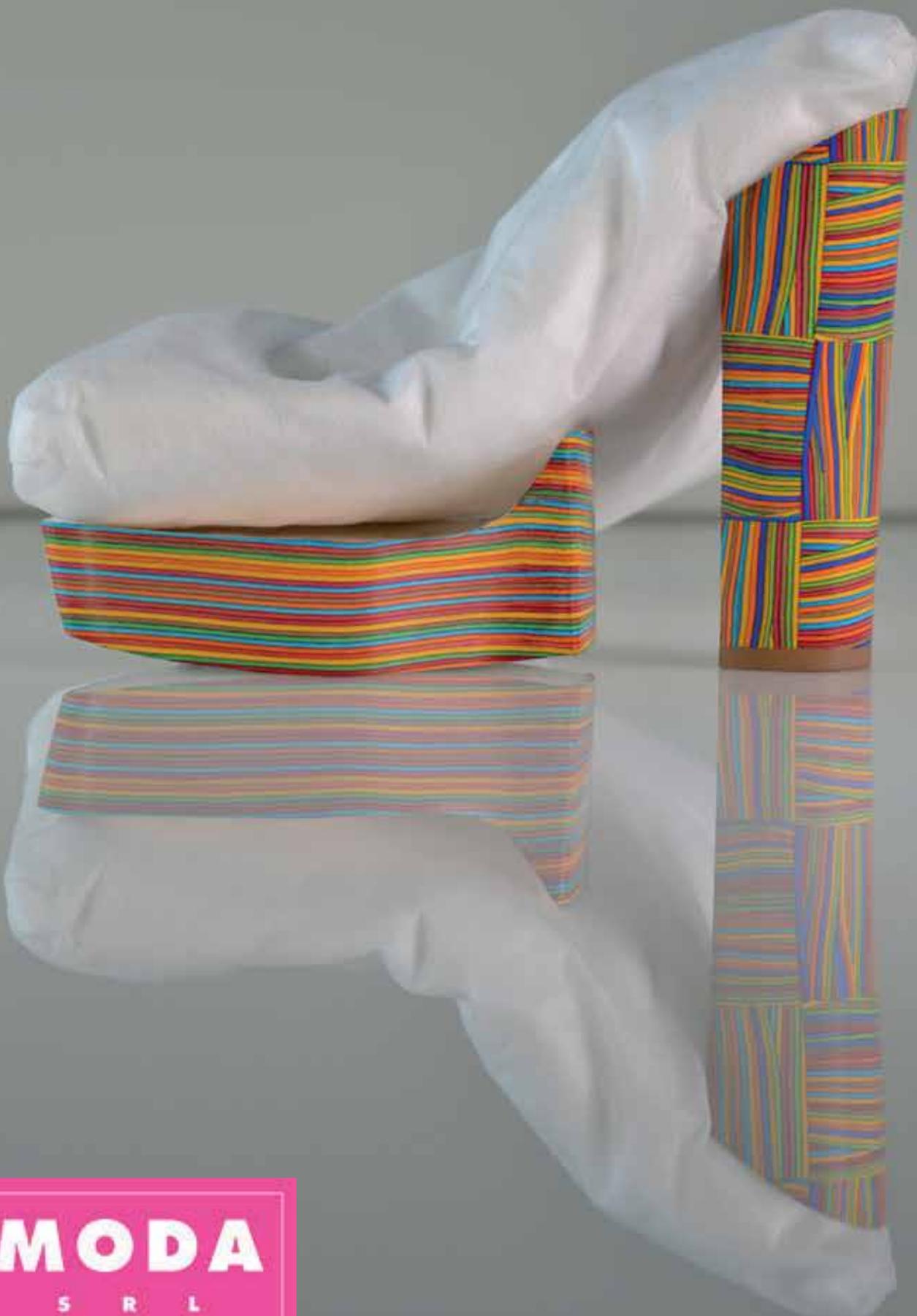
Ininterrottamente da 78 edizioni (39 anni) il Consorzio gestisce uno stand collettivo alla fiera tedesca GDS di Düsseldorf. Inoltre coordina la presenza delle aziende ad oltre 18 fiere ogni anno: da Milano a Monaco, da Tokyo a Dubai, da Mosca a Pechino, da New York a Las Vegas, e altre. Ha attuato oltre 270 eventi promozionali, esposizioni e mostre, sfilate di calzature, shooting fotografici con le principali testate di moda internazionali, realizzati in Europa, Nord America, Russia, Giappone e Cina.

Oltre 60 *incomings* in Riviera del Brenta, invitando top buyers delle più importanti città dello shopping del mondo, per promuovere con un’esperienza diretta le aziende, i loro prodotti, il territorio e il “life style”. Ha ideato e concretizzato un’esperienza innovativa, per consentire alle aziende di conoscere il mercato del Nord America e della Cina e di strutturarsi per una stabile presenza nel business, grazie alla gestione diretta lungo due decenni di showrooms collettive a New York e Pechino. E poi un intervento realizzato nella fase di start-up in accordo di programma con Ministero commercio estero, Ice Agenzia e Regione Veneto.

Il Consorzio è inoltre centro di informazione, divulgazione e promozione d’immagine ricevendo mediamente 35 delegazioni all’anno di operatori, giornalisti, studenti, istituzioni pubbliche e private. Alla promozione economica, il Consorzio integra iniziative di spessore storico-culturale e di “marketing territoriale”, legando al contesto socio-storico ed al territorio la promozione di tradizione e innovazione, arte calzaturiera e prodotti d’eccellenza, organizzate in Europa, Stati Uniti, Cina, Russia e Giappone.

E poi ancora la mostra “I Mestieri della moda a Venezia dal 13° al 18° secolo”, l’esposizione “Piccoli Passi”, lo spettacolo teatrale “Riflessi Veneziani”.

Federico Lovato



MODA
S R L

MODAsrl Via Prov. Nord 114 - Fossò (Ve) Tel. 041466555 www.modasrl.it



sommario

N. 11 ANNO III - Bimestrale
luglio agosto 2016

BUSINESS SHOES
magazine

Federico Lovato
Nicola Brillo
Diego Mazzetto
Erica Trincanato
Maurizio De Pra
Diego Griggio

Amministrazione,
redazione e pubblicità
Mavi Srl - via Guolo, 15
30031 Dolo (Venezia)
Tel & Fax 041.466334
e-mail:
business.shoes@libero.it

www.businessshoes.it

Registrato Tribunale di Padova
n° 2371 del 4/12/2014
Direttore responsabile
Nicola Brillo

Numero repertorio ROC: 25417

Spedizione Poste Italiane SPA
- Spedizione in Abbonamento
Postale - 70% NE/PD

Tipografia
Smart Mix
Dolo (Venezia)

- 3** EDITORIALE. Tanti auguri Consorzio Maestri Calzaturieri!
- 6** ATLANTE. Brevi dal Mondo
- 8** SAGRIPANTI. Nuovi orizzonti di mercato per vincere
- 14** ASSEMBLEA ACRiB. Riavviare il sistema verso il cambiamento
- 18** GDS. Calzaturieri della Riviera del Brenta protagonisti
- 24** INTERVISTA. Gli italiani nelle miniere del Belgio
- 28** POLITECNICO. Cerimonia premiazione della scuola
- 30** ETHICA. La “scarpa che cammina, ma non calpesta”
- 32** CANADA. Cresce l’interscambio con l’Italia
- 41** LEICESTER. La favola di mister Ranieri
- 44** MERCATINO. Tutte le occasioni

*Appuntamento con la Storia
Campoverardo, dipinto
inedito riguardante
il marchese Manfredini*

Seguiteci anche sul nostro sito internet
www.businessshoes.it

5 BUSINESS
shoes



atlante

BREVI DAL MONDO



Lineapelle New York, esclusiva e punto di riferimento

Dopo il mood positivo di Anteprima Milano (6/7 luglio) e l'entusiasmo di Lineapelle London (12 luglio) le tendenze Autunno/Inverno 2017/18 sono sbarcate Oltreoceano. Nella consueta sede del Metropolitan Pavilion, è tornato Lineapelle New York. La rassegna, che si svolge due volte all'anno, ha saputo conquistare nel tempo una solida identità, abbinando alla sua esclusività la capacità di porsi come punto di riferimento su un mercato fondamentale per l'area pelle italiana. In crescita il numero degli espositori, arrivati a 100 (+20%), provenienti, oltre che dall'Italia, da Brasile, Colombia, Francia, Germania, Pakistan, Portogallo, Spagna, Turchia, Gran Bretagna e USA. In costante espansione il mercato statunitense, che ha chiuso il primo trimestre dell'anno acquistando il 13% in più di pelli conciate rispetto allo stesso periodo 2015 e confermando un trend che potrebbe fare del 2016 il settimo anno consecutivo di crescita per l'export conciario italiano, triplicato dal 2009 a oggi. "Esponiamo a New York con l'obiettivo di consolidare i rapporti con buyer e stilisti statunitensi e valutare possibili nuovi fronti di crescita", dicono gli espositori. Prossimo appuntamento con Lineapelle, dal 20 al 22 settembre a Milano, dove sta mettendo a punto una serie di novità studiate per offrire ai visitatori la miglior esperienza fieristica possibile, a cominciare dal posizionamento più stimolante delle Trend Area.

Simac Tanning Tech presenta la prossima edizione

Simac Tanning Tech, il salone delle tecnologie per le industrie calzaturiera, pellettiera e conciaria è a Lineapelle, dal 20 al 22 settembre, all'interno della Business Lounge realizzata da Assomac con il supporto di ICE-Agenzia, presso il Padiglione 09 Stand T3-7 U4-8. "La nostra collaborazione con Lineapelle prosegue e abbiamo scelto di tornare anche quest'anno a settembre con una Business Lounge dedicata a tutti gli espositori e visitatori che vogliono venire a trovarci - afferma Gabriella Marchioni Bocca, presidente di Assomac. Un salotto d'affari, un luogo in cui poter entrare in diretto contatto con i nostri clienti, un'occasione unica, in cui possono nascere opportunità non solo di business, ma anche di relazione, ricerca e confronto in attesa della prossima edizione di Simac Tanning Tech". All'interno della Business Lounge verrà presentata la prossima edizione di Simac Tanning Tech, in programma dal 21 al 23 febbraio 2017 a Fiera Milano Rho. "Stiamo lavorando alla prossima edizione di Simac Tanning Tech cercando di proporre il meglio delle nostre tecnologie - continua Gabriella Marchioni Bocca. Il dialogo continuo con i nostri clienti, storici e potenziali, ci permette di proporre soluzioni adatte a qualsiasi esigenza produttiva. Il nostro vantaggio competitivo, infatti, è sempre stato quello di riuscire a cogliere i cambiamenti del mercato e ascoltare le esigenze sempre mutevoli della domanda internazionale, rispondendo al meglio e in maniera rapida ed efficace".



Assemblea Assomac: un sistema che si muove, condivide e si unisce

Un sistema che si muove, condivide e cerca punti di incontro e collaborazione per affrontare le sfide del mercato: è l'immagine che emerge dall'Assemblea Annuale di Assomac, alla quale sono intervenuti gli attori della filiera moda pelle e calzature che hanno discusso e si sono confrontati all'interno di un dibattito dal titolo "La forza e il valore del sistema Italia nel mondo: lavorare insieme per crescere". "La sfida dei prossimi anni risiede in una logica di sistema: è necessario collaborare e fare sistema per essere competitivi - afferma Gabriella Marchioni Bocca, presidente di Assomac. Rappresentiamo un settore importante. La consapevolezza di ciò ci impone in qualche modo di restare uniti e agire assieme, a tutti i livelli. Un compito arduo ma non impossibile se si continua a guardare tutti nella stessa direzione". L'auspicio della presidente di Assomac è stato accolto anche dal presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia, che, a conclusione dell'assemblea, ha sottolineato come le imprese italiane debbano reagire e non resistere alle sfide del mercato. La reattività passa anche dalla collaborazione e da una profonda sinergia su progetti che coinvolgano l'intera filiera, con percorsi strategici per la creazione di una visione comune sul futuro e soprattutto per intercettare al meglio e in anticipo le richieste del mercato. L'obiettivo ultimo deve essere, quindi, lavorare fianco a fianco nell'ambito di specifiche iniziative e cooperare in maniera fattiva e determinata, facendo i conti con le proprie potenzialità e rendendo le associazioni di categoria da trincee a vere avanguardie. Dopo l'intervento dello scenarista Giuliano da Empoli, che si è focalizzato sulle prime reazioni al caso Brexit e su come il risultato rifletta quanto le società siano alla ricerca di avere un sempre maggiore controllo sul proprio destino per rispondere ai cambiamenti del contesto globale in cui vivono, il giornalista Antonello Piroso ha moderato un dibattito al quale sono intervenuti anche Roberto Briccola - presidente Mipel, il Cav. del lavoro Giancarlo Dani - consigliere Unic, Roberto Luongo - direttore generale ICE Agenzia e Andrea Tomat - presidente Lotto Sport Italia e Stonefly.



ORAFI
Artigiani *Associati*

PARTNERS

idd

INTERNATIONAL DIAMOND DIFFUSION

VIA CASTELLARO, 17 - TEL. 041 466525
30030 FOSSÒ (VE)

Dopo aver operato per anni nell'azienda calzaturiera di famiglia, Cleto Sagripanti (Macerata, 19 marzo 1971), nel novembre del 2013 ha fondato la *Italian Holding Moda*, società ideata con l'obiettivo di valorizzare i marchi e le aziende di moda più rappresentative della qualità e della creatività italiane. Attualmente il brand portfolio di IHM è costituito dalle aziende di calzature Alberto Fermani, nelle Marche, e dalla veneta Kalliste', con sede operativa a Fossò, in Riviera del Brenta.

Nel giugno del 2015, dopo aver concluso il secondo mandato alla presidenza di Assocalzaturifici, Sagripanti è stato eletto Presidente della Confederazione dei Calzaturieri Europei (CEC).

Come responsabile di questo importante ruolo, *Business Shoes* gli ha rivolto alcune domande.

La prima, forse la più sentita anche da parte degli imprenditori del settore, è quella di un attuale bilancio della situazione calzaturiera in Europa.

E' innegabile che oggi l'Europa soffre di una grande crisi politica, nel senso che tutto è demandato al Consiglio dei Ministri. Basta vedere cosa è successo con il *Made in*. Quando ero Presidente di Assocalzaturifici avevamo vinto un'importante battaglia ottenendo 400 voti di preferenza contro 180 contrari. Una votazione che fino all'anno precedente sembrava impossibile da vincere. Poi tutto si è fermato, a causa del veto della Germania. E' davvero scandaloso il fatto che solo il parere contrario di una Na-



CLETO SAGRIPANTI: NUOVI C VINCERE LA SCOMMESSA CO

zione possa bloccare una legge così importante per consumatori e industria. In quel frangente l'Italia è stata accusata di fare un discorso protezionistico a proprio favore. Una cosa non vera perché il *Made in* è a tutela del consumatore, e ristabilisce una reciprocità con tutti gli altri continenti del mondo.

Alla luce di questi fatti si compren-

de come sia difficile oggi ricoprire il ruolo di Presidente Europeo dei Calzaturieri. Anche perché da un lato perché devi far capire con fatti concreti ai colleghi che in Europa si sta operando molto nello sviluppo progettuale e in termini di conoscenza delle direttive comunitarie, dall'altro fai fatica a essere incisivo a livello di *lobby*, perché



ORIZZONTI DI MERCATO PER N L'ECONOMIA DEL FUTURO

tutto è fermo.

Se poi ci mettiamo anche la *Brexit* il quadro diventa completo. Naturalmente tutto ciò fa parte di una situazione che va affrontata con coraggio e determinazione, senza arrendersi.

Tra i vari problemi con i paesi europei, è molto sentito l'aspetto della crisi della Russia anche a

causa delle sanzioni. Sarà risolvibile a breve?

Il problema della Russia è spinoso e delicato, con zone calzaturiere italiane che soffrono in modo più accentuato di altre la crisi. Nelle Marche, ad esempio, fino all'anno scorso l'esportazione verso la Russia rappresentava il 20% del mercato. Oggi la situazione è

drammatica. Solo il fatto che nel giro di due mesi si sono tolti la vita tre imprenditori nella zona di Porto San Elpidio che producevano calzature esclusivamente per la Russia la dice lunga sulla criticità della situazione. Chiaramente, le difficoltà dei rapporti con quel Paese coinvolge un po' tutti i distretti calzaturieri italiani.

Però una cosa mi sento il dovere di dire: attenzione a non crearci degli alibi.

La Russia è crollata per gli stravolgimenti monetari che hanno investito il rublo e soprattutto per il repentino cambiamento del mercato. Mi spiego meglio: le numerose *boutique* indipendenti che venivano ad acquistare le scarpe italiane pagandole anche il doppio del valore oggi non ci sono più. Attualmente il mercato in Russia è in mano per il 60/70% ad alcune catene che acquistano prodotti di natura più commerciale in varie parti del mondo e a prezzi decisamente più contenuti. Anche in quella nazione certi prodotti di lusso, come può essere la calzatura di alto livello, senza la forza di un marchio fanno fatica oggi a essere appetibili. Poi un altro elemento sfavorevole è rappresentato anche dalla situazione economico-politica che porta la gente a spendere meno.

Attenzione però. Quando parliamo di sanzioni, bisogna precisare che per quanto riguarda la Russia esistono nell'agroalimentare ma non nel calzaturiero. E' chiaro che laddove ci sono rapporti difficili tra paesi, tutta l'economia soffre. Per questo è da lottare per fare in



modo di ristabilire rapporti di reciprocità economica tranquilli con la Russia. Nel frattempo gli imprenditori si devono occupare di ricercare nuovi mercati. E questo sarà necessario perché, anche se saranno tolte le sanzioni, la Russia per le ragioni evidenziate qui sopra non sarà più quella di prima dal punto di vista commerciale.

Questa la situazione in Europa. E a livello di scambio con il resto del mondo?

Una delle tematiche su cui lavoriamo di più è proprio l'accesso ai mercati. In questo momento stiamo monitorando tre dossier. Quello con il Giappone, quello con il Sudamerica e quello con il Nordamerica. Il più vicino a una felice conclusione è quello con il

Nordamerica, grazie all'accordo di libero scambio in tanti settori che porterebbe alla definitiva scomparsa del dazio. Il secondo che ci dà speranze è quello con il Giappone. Abbiamo un accordo sul tavolo sia per dazi che gravano per ben il 40%, sia per i limiti dell'importazione calzaturiera dall'Italia. Stiamo lavorando da anni, ma non siamo ancora arrivati alla conclusione di un accordo sul quale siamo fiduciosi.

Il terzo, e il più difficile, riguarda l'America del Sud. Con l'attuale situazione, sarà arduo poter eliminare quel dazio del 35% che frena in negativo le nostre esportazioni. Il mercato calzaturiero italiano dipende dallo sblocco del mercato agroalimentare brasiliano. In so-

stanza, il Brasile ci chiede di poter esportare liberamente in Europa i propri prodotti: una condizione che i vertici europei non accettano per il timore di ritrovarsi sommersi da centinaia di prodotti a rischio OGM. Dunque questo accordo mi sembra difficilmente attuabile, almeno a breve.

Una situazione decisamente delicata su molti fronti, complicata anche dagli atti terroristici.

E' innegabile che ogni fatto terroristico, al quale abbiamo assistito con sgomento, aldilà dello sconcerto per le perdite umane rappresenta un contraccolpo in negativo per l'economia. La gente ha sempre più paura a viaggiare. Ed è chiaro che la paura porta a spendere meno e in meno cose. C'è da

sperare che ci sia una fine a questi fatti sanguinosi che ormai capitano ovunque. E' un grande punto interrogativo sul quale è difficile fare previsioni.

C'è solo da augurarsi che il terrorismo venga sconfitto.

Cleto Sagripanti ha investito in un'azienda della Riviera del Brenta, la Kalliste'. Un primo bilancio della sua presenza nel territorio.

Sono molto felice di aver avuto l'opportunità di investire nella Riviera del Brenta, dove si creano le più belle calzature del mondo. Ho scoperto un distretto molto competente e preparato, come del resto non poteva essere altrimenti. Devo ammettere che è stato fatto un grosso lavoro in passato per creare delle competenze a vari livelli, tecniche, stilistiche e manageriali. Questo grazie al lavoro lungimirante dell'Acrib e del Politecnico calzaturiero. Oggi che anch'io faccio parte di questa realtà mi rendo conto che in Riviera si lavora molto e molto bene con maestranze preparate che ragionano ad alti livelli.

Un consiglio che mi sento di dare ai colleghi della Riviera, è quello di continuare ad investire nel proprio marchio. Anche se mi rendo conto che oggi è difficile. Però la Riviera del Brenta ha tutto il *know-how* per realizzare le più belle scarpe del mondo. Per questo, a mio avviso è importante mantenere salda la propria identità, la propria storia, le radici.

Una battuta sul ricambio generazionale di cui si discute molto negli ultimi tempi nei distretti calzaturieri.

E' un tema sul quale si discute molto, è vero e sul quale tutti siamo coinvolti. Trent'anni fa il problema delle aziende calzaturiere dei nostri distretti era riuscire a



stare al passo con le richieste dei clienti, oggi la situazione è l'esatto contrario: bisogna creare e vendere in mercati sempre più parcellizzati. Per quanto riguarda il passaggio generazionale, avendo anch'io due figli e due nipoti, sono convinto che non bisogna affrettare l'ingresso in azienda dei giovani. In primo luogo è necessario capire se il mestiere cui vogliono dedicarsi è quello calzaturiero. Senza costrizioni.

Poi è fondamentale che prima di varcare la soglia dell'azienda siano in grado di maturare delle espe-

rienze all'estero, per poi tornare in azienda con idee nuove e costruttive.

Solo in quel momento potrà avvenire il *cambio di consegne* con la generazione precedente che per breve tempo sarà di supporto, certo, ma non di ostacolo per poi lasciare definitivamente in mano le redini aziendali. Solo così, con una conoscenza dei mercati internazionali e del *mondo globalizzato*, le nuove generazioni saranno in grado di affrontare e vincere le sfide commerciali del futuro.



NASTROTEX

CUFRA SPA



SCATOLIFICIO 2G di Giantin Giancarlo & C. S.a.s. - Via Emilia Romagna, 7 - 35020 Villatora di Saonara PD
Tel. +39 049 640366 - Fax +39 049 644888 - www.scatoleduegi.it - info@scatoleduegi.it



Progettazione, produzione e commercializzazione di scatole rivestite internamente ed esternamente per vari settori merceologici.
Design, manufacture and trade of trade of internally and externally lined boxes for various commodity sectors.





**FOOTBALL
SHOES**

**BUSINESS
shoes**



the innovation company

**LARPS
GROUP**

Adesivi per calzature e pelletterie

LARPS GROUP srl

Via Monte Pasubio, 196 - 36010 Zanè (VI) Italy

Tel. +39 0445 314050 - Fax +39 0445 314121

info@larps.it; www.larps.it

ASSEMBLEA ACRIB: RIAVVIARE IL SISTEMA VERSO IL CAMBIAMENTO

Tiene, in sostanza, il giro d'affari delle aziende calzaturiere della Riviera del Brenta. Nel corso dell'assemblea dell'Acrib dal significativo titolo *Restart* (cioè riavvio, ripartenza), avvenuta lo scorso 14 luglio, il Presidente Siro Badon ha stilato il bilancio annuale affermando che nel 2015 le aziende calzaturiere attive nel territorio della Riviera del Brenta si sono attestate a 520 unità, 10.032 gli addetti con una produzione di 19,4 milioni di paia per un giro d'affari di 1,88 miliardi di euro e una quota export pari al 92%. “Con questi numeri – ha dichiarato Badon – la Riviera rappresenta il 70% del settore in Veneto e si attesta saldamente al secondo posto in Italia”.

Ospiti dell'assemblea, sono intervenuti: Matteo Zoppas, Presidente di Confindustria Venezia; Roberto Crosta, Segretario Generale CCIAA Venezia, Rovigo Delta Lagunare; Elfo Bartalucci, Responsabile Area Antonveneta di Banca Monte Paschi; Annarita Pilotti, Presidente di Assocalzaturifici; il prof. Enrico Finzi e il prof. Andrea Granelli.

Come di consueto sono stati assegnati i premi per anzianità imprenditoriale a Fausto Ballin e Roberto Cima. Un riconoscimento è stato dato anche al calzaturificio Baldan 88 per aver mantenuto in modo esemplare il sistema di sicurezza in azienda nel corso del 2015.

Nonostante il segno positivo (seppur di poco) registrato lo scorso anno, Badon ha evidenziato alcuni aspetti critici del settore.

“E' innegabile – ha affermato il Presidente Acrib – che stia crescendo forte tra diversi imprenditori la consapevolezza che il ciclo avviato nei



Siro Badon

primi anni Novanta stia volgendo al termine. Le ragioni sono molte, in parte facilmente comprensibili. Il radicale mutamento del mercato e dei consumatori, le diverse tipologie di prodotti; probabilmente il nostro modello organizzativo e produttivo; forse anche alcuni di noi, soprattutto per ragioni anagrafiche, si stanno avvicinando al *fine corsa* imprenditoriale”.

Un altro tema su cui Siro Badon si è soffermato nel suo intervento, ha riguardato l'aspetto della legalità. “Non posso non segnalare – ha sottolineato Badon – il problema dei laboratori irregolari attivi nel territorio. Sono diminuiti rispetto al passato, ma purtroppo alcuni sono ancora presenti.

Il riavvio del settore in Riviera passa inevitabilmente su questi aspetti



e, soprattutto, attraverso un serio progetto di politica industriale che faremo ma che ci piacerebbe fosse parte di un qualcosa di più ampio, che coinvolgesse l'intero settore industriale italiano.

Da troppo tempo questo Paese è privo di un progetto organico di politica industriale; continuiamo ad andare avanti con slogan e sogni.

Ci dicono che i piccoli non vanno più bene: che dobbiamo crescere. Tutto giusto. Ma cosa è stato fatto per aiutarci?

Ci dicono che bisogna innovare i processi, i prodotti, i modelli di business. Tutto vero. Ma quali sono le linee di indirizzo? Per il momento l'innovazione fatta da noi piccoli imprenditori attraverso l'intuizione sta salvando le nostre posizioni sui mercati. I protagonisti del cambiamento, è vero, sono e saranno le giovani generazioni. Però è necessario favorire la nascita di *start-up* finanziandole e

sostenendole affinché avremo sviluppo economico e crescita occupazionale. La ripresa non può non passare dai giovani, sono loro il nostro futuro”.

Sull'importanza della formazione, il Presidente Acrib ha poi aggiunto: “L'assenza di figure tecniche specializzate è ormai un'emergenza diffusa in tutto il territorio nazionale. Ed è al nostro Politecnico Calzaturiero e al nostro modello formativo e gestionale che da tutte le aree calzaturiere guardano con attenzione e speranza. Ne siamo orgogliosi e, nel contempo, disponibili a condividere con tutti le nostre esperienze”.

Dopo le lusinghiere parole di Annarita Pilotti, Presidente di Assocalzaturifici che ha affermato “Il distretto Calzaturiero della Riviera del Brenta fa eccezione rispetto alla situazione nazionale perché lavora con i grandi brand mondiali e non avverte la precarietà delle commesse”, la parola

è passata al sociologo ed economista Enrico Finzi che, tra il serio e il faceto (come sua consuetudine), ha tracciato una disamina concreta e con alcuni punti interrogativi sulla situazione.

Dopo aver posto l'accento sulla crisi internazionale, con la Cina che sta rallentando la sua corsa alla crescita, i Paesi Arabi che soffrono le difficoltà causate dal tracollo del prezzo del petrolio e l'Europa gravata da una recessione sui consumi dovuta a numerosi fattori, Finzi ha fornito alcune indicazioni.

“La situazione del mercato mondiale ha ammesso – è tale per cui bisogna ripensare il posizionamento dei produttori di calzature della Riviera del Brenta.

Una cosa è certa: bisogna cambiare e farlo velocemente. Molte aziende del territorio si sono tutte, o in parte, affidate alle grandi *griffes* internazionali. Una scelta che ha garantito lavoro

e fatturati certi, ma che ha esposto le aziende a una serie di pericoli di non lieve entità. Diventare terzisti con un margine di autonomia imprenditoriale e di profitto protese verso il basso può, infatti, costare caro.

Chi lavora su *commissione* delle grandi firme è sostanzialmente un *esecutore* che mette a disposizione le sue capacità, ma, di fatto, conta poco se non come garante della precisione in fase produttiva e nelle consegne. Tutto questo sempre aggrappandosi alla speranza di non trovare una mattina una mail (o ricevere una telefonata), che annunci la chiusura del rapporto di collaborazione con effetto immediato. Poi c'è ancora una categoria che continua a perseguire la strada del proprio marchio, vivendo difficoltà distributive e di calo degli ordinativi. E qui si pone il quesito di cosa sia più giusto fare. A mio avviso è necessario svecchiare il parco imprenditoriale dei calzaturieri con forze fresche e mentalità diverse. E a questo avviso può essere utile un approdo al mondo di *internet*, anche dal punto di vista commerciale, per sperimentare nuovi modelli distributivi. Le nuove generazioni possono davvero fare la differenza nella sfida del Web e il loro apporto, in questa chiave di lettura, secondo la mia opinione sarà davvero fondamentale e decisivo”.

In chiusura Finzi ha voluto lanciare una provocazione: “La Riviera del Brenta da sempre propone calzature classiche, soprattutto da donna. Perché non valutare altre soluzioni? Perché non proporre qualcosa di nuovo, magari con materiali diversi e innovativi?”. Il messaggio è stato dunque forte e chiaro: per i calzaturieri della Riviera mettersi in discussione e cambiare strategie oggi è più che mai necessario e vitale.

Diego Mazzetto



Matteo Zoppas





ARMIDA S R L

**MACCHINE ED ACCESSORI
OFFICINA - RIPARAZIONI
ASSISTENZA**
per calzaturifici
per pelletterie
per cucire

ORMAC CHALLENGER TRACER



Via Tramazzo, 27
Tel. 041 5161936 - Fax 041 5161937
30032 FIESSO D'ARTICO (VE)
E-mail: info@armida-srl.it
www.armida-srl.it

**da più di 35 anni
al servizio
della calzatura**

Cappellini *Applicazioni Paillettes* *Maglieria*
Calzature **Taglio Laser** *Abbigliamento*
Pelletteria **MERJ** *Etichette*

RICAMI

**MERJ RICAMI - IX Strada, 12 - Zona Industriale
30030 FOSSÓ (VE) - Tel. 041/466616 - Fax 041/5179420
www.merjricami.com - info@merjricami.com**

CALZATURIERI DELLA RIVIERA DEL BRENTA PRESENTI ALLA GDS



In totale sono stati 740 i marchi presenti all'ultima edizione di luglio della GDS, la fiera internazionale della calzatura di Düsseldorf, mentre 180 gli espositori della "tag it!": in passerella hanno presentato le tendenze della prossima stagione Primavera/Estate 2017.

Complessivamente sono stati circa 12.500 i commercianti che hanno visitato ambedue le fiere calzaturiere. Troppo pochi anche secondo l'opinione di Werner Matthias Dornscheidt, presidente e ceo della Messe Düsseldorf: "Sia il settore calzaturiero che noi,

non possiamo dichiararci soddisfatti dal numero di visitatori raggiunto. Per questo motivo abbiamo oggi deciso, con il consiglio consultivo della Gds, di discutere nuovamente ed intensamente, nelle prossime settimane insieme all'industria ed al commercio, su come ottimizzare la Gds".

Nel Padiglione Highstreet erano presenti i big del settore internazionale. Tra questi le calzature Birkenstock, Brunate, Camel Active, Gaimo, Galizio Torressi, Gant, Ganter/Hassia, Finn Comfort, Gabor, Högl, Kangaroo, Kanna, Jack & Jones, Lloyd,

Lowa, Mephisto, MTNG Originals, Nero Giardini, Peter Kaiser, Pikolinos, Sioux, Skechers, Tamaris, TBS, Teva, Timberland, Unisa, Vagabond e Wonders. Hanno partecipato per la prima volta: il marchio Evita con una varietà di pumps, stivaletti e sandali a partire dalla taglia 34, il marchio italiano Shi's e Rylko un marchio polacco che da 52 anni opera sul mercato con la sua collezione di calzature per donna. Altri nuovi espositori sono i marchi spagnoli Humat e Olé Mallorca, Antica Cuoieria dall'Italia, il marchio calzaturiero olandese Durea come



pure il tradizionale marchio turco Cabani Shoe, il marchio belga Allan K. e tigha dalla Germania. Nuovi marchi sono inoltre Indigo e Panda dalla Germania, Bobux dal Belgio, Billowy e Menina Step dalla Spagna così come W6YZ e BioNatura dall'Italia, che si sono presentati a Düsseldorf accanto a giganti del settore come tra Bisgaard, Clic!, Kavat, Primigi, Ricosta, Shoesme.

Pop Up è la sezione urban ed alternativa. Qui trovano posto gli stili più individuali. Oltre ai nuovi espositori Louiz & Lou, Lei é Cozy ed Havaianas si presenteranno due ulteriori debuttanti del mondo POP UP: Missy Rockz con tacchi alti in Sneaker Optik ed Easy Aw's con una collezione di sandali estivi, che tramite del-

le fasce elastiche si adattano facilmente ad ogni forma di piede. Espositori "fedeli" da anni alla Pop Up: A.R.T., Blackstone, Dr. Martens, El Naturalista, Fly London, G-Star Raw Footwear, Levi's Footwear, Nobrand, Panama Jack, Replay Footwear e Superga.

Le calzature della Riviera del Brenta protagoniste alla Gds, giunto alla 122esima edizione. Otto aziende dell'Acrib, che equivalgono al 10% della presenza italiana, erano presenti in uno stand unico per incontrare i principali buyer dei mercati di lingua tedesca e del centro-nord Europa. La regia della partecipazione era affidata al Consorzio Maestri Calzaturieri del Brenta, che coordina ininterrottamente da 39 anni la presenza alla manifestazione at-

traverso uno stand collettivo.

"La partecipazione delle nostre imprese è fondamentale perché Gds rappresenta un punto d'incontro per tutti gli operatori del settore calzaturiero internazionale – ha commentato Siro Badon, presidente Consorzio Maestri Calzaturieri del Brenta – L'occasione, in un evento che dà il via alla campagna vendita della stagione P/E 2017, per mostrare le proprie novità di prodotto, verificare i principali trend del mercato e stabilire importanti relazioni commerciali con nuovi clienti".

Le aziende del distretto calzaturiero del Brenta sono 520 con 10.032 addetti. La produzione ha raggiunto 19,4 milioni di paia di scarpe, il fatturato è salito a 1,88 miliardi di euro e la quota ex-



port mantiene il suo 92%. Ed è un 2016 iniziato bene per il calzaturiero rivierasco. Un recente report del Centro studi di Intesa Sanpaolo ha sottolineato infatti l'andamento positivo dell'export del distretto artigianale che sorge tra Venezia e Padova e di recente confluì in Confindustria Venezia. "Una nota di attenzione va al distretto delle Calzature del Brenta che aveva sofferto un calo dell'export nel 2015 ed è tornato a crescere (+1,6% la variazione tendenziale nel primo trimestre del 2016 grazie al traino di Svizzera, Stati Uniti e Croazia)", scrivono nel report gli analisti. Una situazione, ad esempio, in controtendenza rispetto ad altre realtà importanti poli calzaturieri nazionali come Fermo (-6,6%). La calzatura del Brenta nel primo trimestre del 2015 ha esportato per 192,3 milioni di euro, salti a



195,3 quest'anno. "Questo comparto è altamente strategico e rappresenta un fiore all'occhiello della nostra industria: il primo nella provincia di Venezia per export e capofila per la realizzazione di scarpe di lusso femminili – ha dichiarato Matteo Zoppas, presidente Confindustria Venezia - Un modello vincente, riconosciuto anche sui mercati esteri, che ha saputo superare l'onda durissima della crisi rinno-

vandosi, attraverso la rete d'impresa e l'internazionalizzazione". L'intero sistema calzaturiero della Riviera del Brenta (calzaturifici, accessoristi, modellisti e ditte commerciali) realizza complessivamente il 57,9% del fatturato del sistema veneto del settore ed il 18,1% di quello nazionale. Le prossime edizioni della GDS e tagit! si terranno dal 7 al 9 febbraio 2017 e dal 25 al 27 luglio 2017.



LOVATO

FORNITURE PER CALZATURE E PELLETERIE

Prodotti

- > SOLVENTI E COLLE
- > CARTONCINI E CARTONI
- > FILATI IN COTONE E POLIESTERE
- > APPENDINI E SPALLINE
- > TESSUTI PER TOMAIE
- > BOTTONI RICOPERTI IN PELLE

SCOPRI
LE NOSTRE
OFFERTE
NELLO **SHOP ONLINE!**

La Rivista
BUSINESS SHOES

SFOGLIA ONLINE
L'ULTIMO
NUMERO



www.lovatoforniture.it

G.I.P.I..s.r.l.

Forniture e produzione spazzole
per calzaturifici.



Via F. Petrarca n.2
Caldogno 36030
Vicenza

TEL.: 0444/585035 FAX.: 0444/909091
E-MAIL: gipispazzole@gmail.com

EURO

MINUTERIE SRL

Produzione e Commercio
Minuterie Metalliche



Eurominuterie srl

via Austria, 10/a - 35127 Padova - Italia
tel. 049 8704170 - fax 049 8704188

www.eurominuterie.com



BILANCIA CONTAPEZZI

IN VENDITA ESCLUSIVA

FEDERICO LOVATO T. 041466334

RIMETPLAST S.R.L.

MATERIE PLASTICHE PER LA CALZATURA



Rimetplast srl
 via G. Di Vittorio, 28
 50145 FIRENZE
 Tel. 055311901 - 055308117
 www.rimetplast.it

Di&Gi S.n.c.
 TRANCERIA
 CAMBRATURA



DI & GI TRANCERIA
 CAMBRATURA - FILETTATURA - FASCIATURA
 TACCHI E ZEPPE - TAGLIO PELLI
 CAMPAGNA LUPIA - TEL. 041460125

COMMERCIO ALL'INGROSSO
 NASTRO CHIUSURA A STRAPPO
 NORMALE E ADESIVO
 PER ALTA FREQUENZA

lesatex

Via Portenari, 2/D
 30175 VENEZIA-MARGHERA
 TEL. 041.923.065 FAX 041.929.616
 www.lesatex.com
 info@lesatex.it

nastro a chiusura universale

ALTER
 di Terrin Fabio e Giancarlo snc

**NOVITA' ALTER
 ACCOPPIATURA TESSUTI VARI,
 RICAMI E LAVORAZIONI
 A LASER**

Via Mattei, 11
 Tel/Fax 049/503215
 30039 S. PIETRO DI STRA' (VE)
 e-mail: info@alter-online.com
 www.alter-online.com

RIPARATORE PER CAMOSCIO

**In vendita esclusiva da Lovato Federico
 tel. 041 466334 lovatofed@virgilio.it**

Gli italiani nelle miniere del Belgio: intervista a Sergio Carraro

di Chiara Convento

A 60 anni dalla ricorrenza del triste anniversario della tragedia di *Marcinelle*, vogliamo ricordare le vittime della catastrofe dando voce ad un cittadino di Fossò che ha vissuto a *Charleroi* e provato sulla sua pelle le fatiche del lavoro in miniera.

Marcinelle, un piccolo paese della Valonia, nel Belgio francofono, era sconosciuto alla maggior parte degli italiani fino all'8 agosto 1956.

Da allora, titoli di giornali italiani ed europei hanno fatto tristemente conoscere questo luogo abitato da migliaia di italiani partiti dopo la firma dell'accordo italo-belga avvenuto nel 1946 "Minatori-Carbone". Lo Stato italiano aveva in cambio 200kg di carbone al giorno per ogni uomo mandato a lavorare nelle miniere. I manifesti esposti nelle città italiane mettevano in luce i lati positivi e più accattivanti del lavoro. Molti italiani, disoccupati o con lavoro mal retribuito, decisero di risponde-

FEDERAZIONE CARBONIFERA BELGA
BRUXELLES
 SEDE DI MILANO - Piazza S. Ambrogio, 3 - presso CENTRO DI EMIGRAZIONE

OPERAI ITALIANI

Condizioni particolarmente vantaggiose vi sono offerte per il LAVORO SOTTERRANEO nelle

MINIERE BELGHE

SALARI GIORNALIERI
 (operai adulti)

Questi sono attualmente i salari giornalieri di ogni categoria di lavoratori di fondo miniera:

Gruppo	salario medio	FR. BELGA	L.I.R.
X	315.95	3.949	
IX	284.30	3.554	
VIII	270.60	3.383	
VII	266.60	3.332	
VI	233.65	2.921	
V	225.40	2.817	
IV	214.90	2.686	
III	210.10	2.626	
II	200.75	2.509	
I	198.40	2.480	
	196.05	2.451	

PREMIO TEMPORANEO
 Per un periodo di 6 mesi, a partire dal 1° novembre 1951 gli operai della miniera riceveranno, in più del loro salario, un premio mensuale e supplementare di Fr. 4 belgi per ogni giornata lavorata, ossia 48 lire.
 Questo premio è versato all'operaio al momento della paga.

TASSO DI CAMBIO
 100 franchi belgi - 1250 lire italiane (tasso ufficiale ufficiale).
 I proventi operai al fine ricevono a quadruplo saloni molto superiori alle 3.949 lire italiane al giorno sopra indicate.

LEGISLAZIONE SOCIALE
 Nelle assicurazioni, gli operai belgi godono degli stessi vantaggi degli operai belgi e subiscono le stesse tasse di questi ultimi.

ASSEGNI FAMILIARI

ASSENZE GIUSTIFICATE PER MOTIVI DI FAMIGLIA
 Attraverso alcune condizioni imposte dal regolamento gli operai minatori ricevono un assegno uguale al loro salario normale per le giornate di assenza dal lavoro per alcuni motivi di famiglia come il matrimonio, ecc.

CARBONE GRATUITO
 Attraverso alcune condizioni di assidua presenza al pagamento, l'operaio che vive in Belgio con la sua famiglia riceve gratuitamente Kg. 4.200 di carbone all'anno.

BIGLIETTI FERROVIARI GRATUITI
 L'operaio italiano in Belgio usufruisce anche di biglietti gratuiti validi sulle linee ferroviarie belghe durante la sua licenza.

PREMIO DI NATALITA'
 In occasione della nascita di un figlio, sono accordati all'operaio i seguenti premi di natalità:
 1.800 Fr. B. per il 1° figlio - 2.200 Fr. B. per il 2° figlio - 2.600 Fr. B. per il 3° figlio e per ogni figlio successivo.

FERIE

1) FERIE ORDINARIE
 E' concesso all'operaio maggiore di 21 anni che osserva le condizioni di assidua presenza della legge, un congedo ordinario di 33 giorni per ogni anno. Questi sei giorni di congedo sono pagati con SALARIO DOPO.

2) FERIE COMPLEMENTARI
 Attraverso alcune condizioni di assidua al lavoro, imposte dalla legge, e concessi agli operai di fondo, un congedo complementare della durata massima di 12 giorni. Per ciascuno di questi giorni di ferie l'operaio riceve una paga calcolata in funzione del salario totale percepito l'anno precedente e del numero di giorni effettivi di lavoro sostenuti dal numero dei giorni di assenza giustificata.

3) GIORNI FERIALI
 Attraverso alcune condizioni di assidua al lavoro, imposte dalla legge gli operai beneficiano, ogni anno, di 30 giorni feriali "ogni" - salario normale.
 I seguenti giorni di ferie sono compresi nei dieci giorni feriali che sono pagati agli operai il 1° gennaio, il lunedì di Pasqua, il lunedì di Pentecoste, l'Assunzione, Ognissanti e Natale.

OSSERVAZIONE
 Da quando si superaffa le merce alla ferie, risulta che l'operaio minatore di fondo, maggiore di 21 anni e che osserva le condizioni in posto dalle leggi e decreti, ogni anno beneficia di:
 8 giorni di congedo ordinario pagati a salario doppio - - - - - pari a 12 giornate di salario
 12 giorni di congedo complementare pagati a salario semplice - - - - - pari a 12 giornate di salario
 10 giorni feriali pagati a salario semplice - - - - - pari a 10 giornate di salario

re all'appello e, dopo un faticoso iter burocratico, arrivavano in Belgio dove trovavano una realtà molto diversa rispetto a com'era dipinta nei manifesti e come era immaginata nella loro fantasia. Tra il 1946 e il 1948, 65.056 uomini, ripartiti in 85 convogli, arrivarono in Belgio, divisi in 5 bacini carboniferi. "270 minatori sepolti vivi nel Belgio: 139 sono italiani": è il titolo dell'Unità e dei quotidiani di tutta Europa dopo il disastro.

Sergio Carraro partì nel 1955, ma nel 1956, al momento della tragedia, era in Italia perché in congedo matrimoniale.

Qual è la sua data di nascita?

Sono nato a Padova il 9 gennaio 1932.

Quali erano le origini della sua famiglia?

Durante il fascismo, nel 1939 la mia famiglia era stata imbarcata per la Libia e io, ancora bambino, sono rimasto in Italia, inserito in collegio com'era consuetudine per i ragazzi dai 5 ai 14 anni:

mi ricordo di strutture molto belle. Durante la guerra sono stato prima a Rimini, poi a Napoli, ad Aquila, a Riolto Bagni e infine, a Igea Marina. Ho fatto la scuola elementare e la I avviamento. Alle 6 di mattina ci alzavamo per partecipare all'addestramento come "giovani balilla".

Che lavoro faceva prima di partire per il Belgio?

Prima di andare in Belgio, nel 1947, ero stato a Tripoli, facevo l'agricoltore, e poi, nel 1951 sono stato in Francia per 8 mesi, a Parigi e a Reims. Mi avevano mandato in Francia perché in collegio avevano notato la mia attitudine nel disegno e lì ero *peintre-décorateur*: dovevo dipingere i manifesti della pubblicità. Mi davano delle piccole immagini, formato cartolina, ed io dovevo riprodurle in scala, in dimensioni da manifesto. Ricordo per esempio le prime pubblicità della Coca-Cola. La decisione di tornare a casa per le festività natalizie



mi è costato il posto di lavoro; una volta ritornato in Francia infatti, ero stato rimpiazzato da un altro straniero. Erano lavori saltuari e su 10 persone assumevano 9 francesi e 1 straniero.

Quando decise di partire per il Belgio?

Sono partito per il Belgio all'età di 23 anni. Ero già fidanzato e per un anno io e la mia ragazza ci siamo scritti delle lettere per mantenere il rapporto. Dopo un anno sono tornato e ci siamo sposati, ma lei era ancora minorenne, quindi non è stato semplice, abbiamo dovuto ottenere l'autorizzazione dal vescovo di Padova e io non trovavo più il certificato della cresima poiché era stato distrutto a causa dei bombardamenti in un collegio dov'ero stato.

In Paese vidi il manifesto che pubblicizzava il lavoro nelle miniere belghe. Il richiamo era allettante, il manifesto prometteva buone condizioni di vita e vantaggi economici, per esempio

pubblicizzava che 5 anni di lavoro in miniera venivano calcolati 10 ai fini pensionistici. Una volta in Belgio, l'incontro con la nuova realtà è stato molto diverso da come me l'ero immaginato. Il 25 luglio 1955 sono arrivato a Charleroi. Sono partito con un convoglio di migranti da Venezia diretti a Milano per la visita di idoneità al lavoro. Siamo partiti alle 17 e, una volta arrivati a Milano, siamo stati sottoposti a visita medica in un capannone lungo 100 metri, dov'erano disposti 10 medici, 5 a destra e 5 a sinistra lungo tutto il capannone. Una fila di medici faceva la visita a tutto il corpo esterno dalle unghie dei piedi alla testa, la fila opposta invece, visitava gli organi interni: cuore, polmoni e bronchi. Molti di noi sono stati scartati perché non ritenuti idonei. Io, con altri tre ragazzi di Fossò, sono partito per *Charleroi* la sera stessa. Uno poi, come me, è tornato in Italia, un altro invece, ha passato tutta la sua vita in

Belgio. Siamo arrivati a *Charleroi* l'indomani, alle 8. Alla stazione ci aspettavano degli italiani che facevano parte di una cooperativa e ci accompagnarono nelle cosiddette taverne, degli alloggi destinati a noi minatori. Eravamo due uomini per camera. Io ero insieme ad un giovane di Mira. Mi ricordo ancora l'indirizzo: *Boulevard Diderot a Charleroi*. Un anno dopo, il 18 luglio 1956, sono tornato in Italia con il permesso per sposarmi. Nel mese in cui sono rimasto a casa, in Belgio, è successa la tragedia di Marcinelle...

Una volta sposato, ritornai in Belgio con mia moglie e presi una casetta in affitto a *Dampremy*. Era un'abitazione di tre piani, con una camera, una cucina e un bagno, molto semplice e modesta, ma era il nostro orgoglio, eravamo molto felici delle nostre conquiste. La casa si trovava in *Rue des Français*, 42 a *Dampremy*. Era un quartiere povero dove abitavano molti italiani ed altri

immigrati. C'erano però anche dei belgi, ci si conosceva tutti, ci si aiutava, si collaborava. La moglie racconta che ha imparato a cucinare da una signora friulana che abitava vicino a lei, ricorda quante volte faceva le scale su e giù con i secchi pieni d'acqua... Ritornammo in Italia definitivamente il 25 gennaio 1961, dopo 6 anni che ero lì, avevamo già la nostra prima figlia, Claudia, nata a *Dampremy*.

Come parlava, con quale lingua comunicava?

Parlavo italiano con gli italiani, ce n'erano tanti, e francese con gli altri. A differenza di molti italiani, io ero fortunato perché parlavo già il francese avendo lavorato in Francia. Quando sono arrivato la prima volta a *Charleroi* infatti, proprio per questo motivo, volevano farmi capo-gruppo, ma io ho rifiutato per evitare grosse responsabilità.

Chi erano i compagni di lavoro e i suoi amici nel tempo libero?

Ho conosciuto molti siciliani e italiani di varie regioni, ma anche greci, spagnoli e marocchini. Stavamo bene insieme, come passatempo giocavamo a biliardo a 100 metri da casa.

Ha subito atti di razzismo?

No. Ho un bel ricordo di quel Paese e delle persone che ho conosciuto laggiù. Sia i compagni di lavoro sia i belgi. L'unica frase sentita, a volte, rivolta agli italiani è stata: "*sale macaroni*".

Come erano le condizioni di lavoro?

Facevo turni di 8 ore di lavoro, si alternava: mattina, pomeriggio e notte. I primi 10 giorni rimasi in superficie. Si aspettavano i carrelli di carbone che arrivavano da sotto terra, c'era un nastro trasportatore e un uomo collocato ogni 3 metri, il nostro lavoro si chiamava "*trriage du charbon*", cioè dovevamo togliere i sassi che c'erano in mezzo al carbone che veniva estratto. Dopo questa prima operazione, il carbone veniva lavato sotto l'acqua bollente per poi estrarre vari componenti. Poi, ho conosciuto l'impatto con le viscere della terra, mi hanno calato a 600 metri di

profondità, io lavoravo soprattutto nella galleria centrale dove c'erano i binari e scaricavo in corrispondenza delle gallerie secondarie.

Quando ha deciso di tornare in Italia e perché?

Ho deciso di tornare in Italia dopo il secondo incidente che ho avuto, quando mi resi conto che il lavoro era troppo pesante e ci stavo rimettendo la salute. Nel primo incidente mi sono tagliato il pollice della mano destra a causa di una frana della roccia che conteneva

scaglie di sasso vetroso. Stavo battendo con il piccone per puntellare l'impalcatura e mi sono trovato con il pollice penzoloni e il tendine arrivato quasi al gomito. Han dovuto cercarlo e tirarlo per poi attaccare il dito con un bottone e il filo unendo pollice e indice; l'indice doveva irrorare di sangue il pollice, un dito passava il sangue all'altro... Nel secondo incidente mi è piombato addosso un carico di roccia sulla parte posteriore del braccio sinistro, dietro il gomito, mi trovavo dentro ad una galleria e puntellavo un'armatura. In quell'occasione ebbi 7 punti di sutura. Oltre ai due incidenti fisici, mi sono ammalato di silicosi, come tutti i minatori. Io posso ritenermi fortunato perché la percentuale è solo del 14%. È così bassa perché ogni volta che salivo dal pozzo bevevo 1 litro di latte come ci avevano consigliato, non tutti lo facevano, molti preferivano la birra al latte, rimettendoci poi la salute o addirittura la vita.

E' ritornato ancora in Belgio?

No, ma abbiamo mantenuto alcune



amicizie. Ci sentiamo ogni anno a Natale e a Pasqua per telefono e restiamo ore ed ore a raccontarci la nostra vita. Parliamo un po' in italiano e un po' in francese.

Che cosa pensa dei giovani italiani che oggi partono per cercare una vita migliore?

Penso che lo Stato italiano dovrebbe aiutare di più i nostri giovani. Soprattutto quelli laureati, meritevoli e volenterosi. Avrebbero diritto di lavorare e farsi la loro vita nel loro Paese. Dovremmo salvaguardare le nostre risorse preziose.

Che cosa pensa degli stranieri che arrivano in Italia?

Agli immigrati che arrivano in Italia dico che dovrebbero apprezzare di più tutto quello che viene loro offerto. Hanno molti più diritti di quanti ne avessimo noi tanti anni fa. Non si rendono minimamente conto dei sacrifici che noi abbiamo fatto, qui e altrove. Loro pretendono troppo, pensano solo ai loro diritti, ma ci sono anche dei doveri.

PRODUZIONE SOTTOPIEDI
E ANATOMICI

P.A.T. SRL



Via Noventana, 210
35027 NOVENTA PADOVANA (PD)
TEL. 049 8935367
FAX 049 8953252
E-mail: pat.anatomici@libero.it

ZERBINATI LUCIANO S.r.l.

Vendita componenti per:

**CALZATURE, PELLETERIE
E CONFEZIONI**

**TRANCERIE, TOMAIFICI, SUOLIFICI
SOLETTIFICI**

**RAPPRESENTANTE
PER IL VENETO**



Lavorazioni Ornamentali
su Tomaie e Cuciture
Opanka
By Milan Carmela

**DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO
IN SCHIUMA DI LATTICE**

VILLANOVA DEL GHEBBO (RO)
Via del Lavoro, 17
Tel. 0425 669077 - Fax 0425 669994
Negozio: Via Valdentro, 117 - Lendinara (RO)
e-mail: zerbinatiluciano@libero.it



Rivenditore tessuti da rinforzo
Capame ditta Kalff
www.lovatoforniture.it

**TINTURA ALL'ACQUA
PER BORDI FENICE**



Rivenditore autorizzato
www.lovatoforniture.it

Cerimonia di premiazione della Scuola di Design e Tecnica della Calzatura e della Pelletteria

POLITECNICO CALZATURIERO



Scuola di Design e Tecnica della Calzatura e della Pelletteria
a.a 2016/2017



Diventa Modellista, Designer, Tecnico di Calzature presso la Struttura di formazione che unisce Sapere Artigianale, Creatività, Innovazione Tecnologica.

A giugno scorso, presso il Politecnico Calzaturiero, si è tenuta la cerimonia di premiazione degli studenti che hanno completato il percorso di studi della Scuola di Design e Tecnica della Calzatura e della Pelletteria. All'anno accademico 2015-2016 hanno partecipato 180 allievi: cresce la percentuale degli studenti che già hanno conseguito un diploma di laurea così come il numero di coloro che provengono da altri paesi come Spagna, Polonia, Albania, Romania, Nigeria, Cina, Marocco, India, Svizzera, Russia, Moldavia, Tunisia, Albania, Messico.

Il presidente Franco Ballin nel suo intervento di apertura ha ringraziato “gli allievi che hanno frequentato la scuola con passione, entusiasmo, determinazione, creatività, tecnica; i docenti che con grande passione continuano a trasmettere i loro saperi; le aziende del distretto che supportano il Politecnico fornendo materiali, spazi di lavoro e supporto tecnico; tutto lo staff che cresce giorno dopo giorno, al fianco di

allievi e aziende”. Un saluto anche agli ospiti, tra cui Rachel Mansur e Floriana Gavriel, due giovani di New York invitate per raccontare agli studenti come con creatività, impegno e passione si possa creare un'azienda di grande successo. Ballin ha ricordato che l'anno accademico appena concluso è stato molto positivo sia in termini quantitativi con un aumento degli allievi iscritti, un trend che prosegue da alcuni anni e che è molto vicino ai massimi storici della Scuola, sia dal punto di vista qualitativo con la diversificazione dell'offerta formativa e l'introduzione di nuovi moduli didattici finalizzati ad innovare i programmi ed avvicinare i giovani alle dinamiche operative aziendali. Ha affermato che i giovani quest'anno sono migliorati nella creatività, nella realizzazione delle scarpe, nell'utilizzo di nuove tecnologie, nella capacità di comunicare agli studenti.

Il lavoro fatto è stato apprezzato da imprenditori, stilisti e tecnici che hanno partecipato alle commissioni di esame

che hanno evidenziato il livello di preparazione degli studenti e le innovazioni didattiche introdotte, confermando la grande qualità dei docenti che con il loro impegno contribuiscono allo sviluppo della Scuola. Ha concluso, infine, augurandosi “che il Politecnico Calzaturiero diventi sempre più il luogo di incontro e il nuovo laboratorio di sviluppo di questo distretto, ove confluiscono imprenditori, designer, studenti del mondo”.

La cerimonia è proseguita con la premiazione degli studenti più meritevoli ed in particolare si sono distinti Grandolfo Elisa, nata a Mestre (Ve) che ha conseguito il Diploma di Specializzazione in Calzature di lusso fatte a mano, e Bianchini Filippo, nato a Rovigo, che ha conseguito il Diploma di Specializzazione come Tecnico Industrializzatore di Modelli e Strutture. I due studenti hanno ricevuto la medaglia d'oro di Assocalzaturifici per “Le capacità tecniche dimostrate e per la completa assimilazione dei contenuti del corso”.



MISURATORE DIGITALE PER CUCITURE



Per informazioni www.lovatoforniture.it

LA “SCARPA CHE CAMMINA, MA NON CALPESTA” ALLA CONQUISTA DELL’EUROPA



Con la Cooperativa Venethica, generata da un'idea della Cooperativa N.O.I. Nuovi Orizzonti Informativi di Castelfranco Veneto (Treviso), l'industria calzaturiera italiana ha una marcia in più davanti all'Europa. L'ultima nata in ordine di tempo e presentata in Italia è Ethica, il cui successo è determinato da una suola biodegradabile certificata, garantita 10 anni al calpestio. La biodegradabilità della suola, infatti, si attiva solo quando viene inserita in un contesto di compostaggio, dove è previsto si scomponga in 550 giorni. Il corpo della scarpa è in tessuto riciclato e recuperato da scarti di fabbrica, l'interno è in cotone e il tassello posteriore in microfibra riciclata, che trae origine dalle bottiglie di plastica.

È approdata invece in Svezia, a Göteborg, con un riscontro molto positivo, la linea di scarpe da trekking Cima12, ideale per le passeggiate nel territorio montagnoso-collinare

e prodotte secondo le tradizionali regole manifatturiere, con standard di alta qualità.

Il mercato svizzero è pronto poi ad accogliere Venethica, la cui tomaia nasce dalle manichette antincendio, riciclate e disaccoppiate; i riporti sono in microfibra con finitura “pelle”; tintura e colle sono ad acqua, totalmente ecologiche e la suola, punto di forza estremo, è totalmente biodegradabile, il tutto garantendo alti standard di durata.

Importanti sono, infine, anche i contatti presi con il Regno Unito, dove sono in fase di definizione gli accordi commerciali.

“Stiamo portando in Europa i prodotti di una start up giovane, che si sta specializzando in scarpe sportive a basso impatto ambientale – afferma il presidente della Cooperativa NOI Fabio Panizon - Le scarpe prodotte da Venethica hanno riscontrato un grosso successo fin da

subito, per la fattura artigianale contraddistinta dalla qualità del Made in Italy, unitamente alla ricerca di prodotti che rispettano l'ambiente e la salute della persona che le indossa. Questi valori stanno creando il presupposto per il successo della scarpa che “cammina e non calpesta”.

La Cooperativa Venethica rappresenta sempre più una perla di Made in Italy, quindi, con il suo essere realizzata interamente a mano, garantendo alti standard qualitativi e di durata. Importanti traguardi per una realtà per sensibilizzare su più fronti: quello socio-lavorativo, assumendo persone svantaggiate, quello della ricchezza territoriale, favorendo gli investimenti nella zona di Asolo, quello ambientale con chiari messaggi di ecosostenibilità. Una scarpa-moda prodotta con la volontà di compiere un passo in avanti verso un progresso dal percorso etico.

AG guadagnin

dal 1952

**ACCESSORI E COMPONENTI
PER L'INDUSTRIA
DELLA CALZATURA**

ANTONIO GUADAGNIN & FIGLIO S.r.l.
Via Bruno Buozzi, 22
31044 Montebelluna (Tv)
Tel. 0423/22453 Fax 0423/601954
E-mail: info@guadagninsrl.it



LA.CA.PEL. srl
Via VI Strada 8 - 30030 Fossò (VE)
tel. 041 5170442



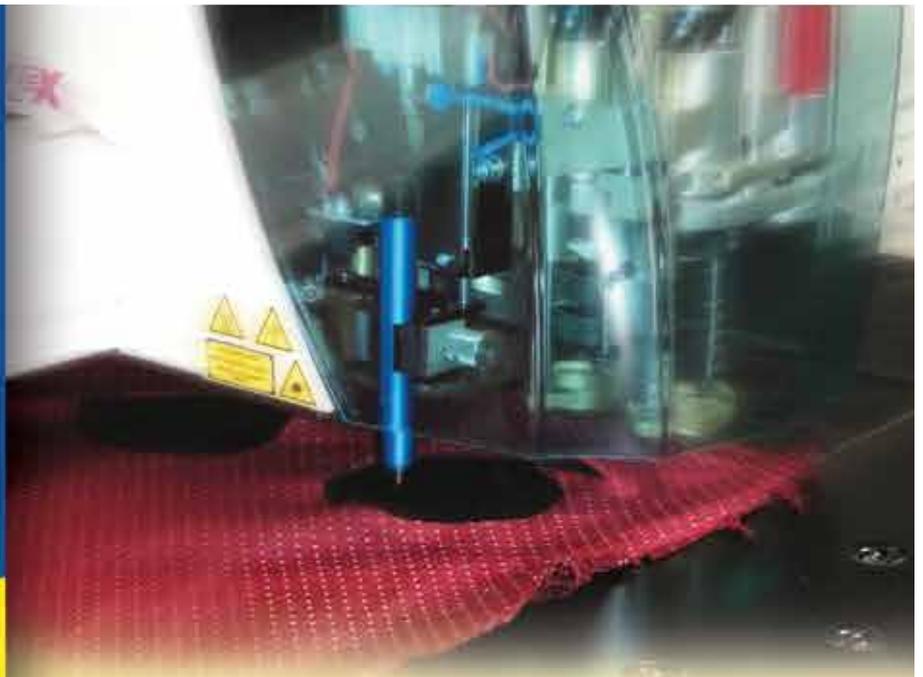
FASCIATURA TACCHI E SUOLETTE - CAMBRATURA TOMAIE
INCASTRI - MONOBLOCCHIE CUIOIO



**TRANCERIA
T.EMME2**

CAD - CAM

Risparmia tessuto!!!
Simulazione di taglio
e materiale gratuito



TRANCERIA T.EMME2 CAD-CAM Srl
Via VI Strada, 2 Zona Industriale
30030 FOSSO' (Venezia) Tel e Fax 041/5170066
www.temme2.it info@temme2.it

Canada, interscambio in crescita con l'Italia



Con un Pil reale di 1.572 miliardi di dollari Usa (stima Fmi 2015), il Canada è un Paese a reddito elevato, con solide basi economiche e finanziarie, ricco di materie prime. Il settore primario contribuisce al Pil per circa il 9%, quello secondario per il 20%, ed il terziario per circa il 71%.

Il Canada ha passato, relativamente con poche ripercussioni, gli shock finanziari del 2008/2009. Dal 2010 l'economia ha seguito infatti un trend costantemente positivo. A preoccupare relativamente è ora la congiuntura internazionale, che è caratterizzata dal calo dei prezzi dell'energia e delle materie prime, di cui il Canada è esportatore. Il Pil è comunque cresciuto negli ultimi anni: +2,5% nel 2014 e +1,3% nel 2015. Per il 2016 si prevede un +1,5%, che dovrebbe consolidarsi nel 2017 raggiungendo il 2,1%.

L'economia del Canada è molto "vicina" a quella Usa quanto a standard di vita della popolazione (36 milioni gli abitanti), liberalizzazione dell'economia, orientamento al mercato e per l'elevato livello tecnologico della sua produzione industriale.

Gli Accordi Fta (Free Trade Agreement), siglato nel 1989 con gli Stati Uniti, e successivamente il più noto Nafta (North American Free Trade Agreement) firmato nel 1994 (che comprende anche il Messico), hanno provocato un forte aumento degli scambi e un elevato grado di integrazione economica con i Paesi della regione. Il Canada è così divenuto il principale partner commerciale degli Stati Uniti, che coprono quasi l'80% delle esportazioni canadesi di ogni anno, consentendogli di realizzare un importante surplus commerciale.

Il Paese della foglia d'acero ha sottoscritto nel febbraio 2016 il Trans-Pacific Partnership (Tpp), attualmente oggetto di discussione in sede parlamentare, che consentirà un accesso privilegiato verso i mercati asiatici. Ha inoltre in essere numerosi accordi di libero scambio con numerose economie dell'America del Sud tra cui Colombia, Costa Rica, Panama, Perù e Cile. In Medio Oriente ha un accordo di libero scambio con Israele e la Giordania e in Europa ha sottoscritto un accordo di libero scambio con i Paesi dell'European Free Trade Association (Efta).

La stabilità del sistema politico ed economico canadese, le condizioni del mercato del lavoro, di costo dei fattori di produzione e di accesso al credito, unitamente all'apprezzamento dei prodotti italiani, rendono il Canada un Paese di interesse per le aziende italiane



interessate ad accrescere le proprie esportazioni, o ad insediarsi per internazionalizzare la propria presenza produttiva.

Il Canada ha storicamente rappresentato un importante mercato di sbocco per le merci italiane e la presenza di aziende italiane in Canada conta oggi oltre 150 imprese suddivise tra filiali commerciali e stabilimenti produttivi. La bilancia commerciale tra i due Paesi è storicamente favorevole all'Italia.

L'export italiano verso il Canada è composto principalmente dai settori agroalimentare (15,7% del totale) e macchine e apparecchi meccanici (23,5% del totale). Per quanto riguarda le vendite di prodotti agroalimentari italiani, il vino rappresenta il prodotto più importante.

L'interscambio commerciale bilaterale è in costante crescita, e nel 2015 l'Italia è stata l'ottavo mag-

giore Paese fornitore ed il tredicesimo mercato di destinazione, con esportazioni verso il Canada per circa 7,3 miliardi di dollari canadesi. La bilancia commerciale tra i due Paesi, con un interscambio di quasi 10 miliardi. Le esportazioni italiane hanno riguardato soprattutto macchinari, prodotti chimici, mezzi di trasporto, prodotti alimentari, bevande. Mentre il Canada esporta verso l'Italia cereali, pasta di legno, macchinari e combustibili minerali.

Nel 2014 il Canada ha finalizzato con l'Unione Europea il negoziato relativo al *Comprehensive and Economic Trade Agreement* (Ceta), uno dei più ambiziosi accordi economico - commerciale su scala globale. Il Ceta (la cui ratifica ed entrata in vigore è prevista tra la fine del 2016 e l'inizio del 2017) si stima determinerà una crescita dell'interscambio bilaterale di beni

e servizi del 22,9 %, pari a circa 26 miliardi di euro. Oltre alla liberalizzazione pressochè totale delle linee tariffarie, l'accordo prevede altre misure come l'apertura degli appalti pubblici alle imprese europee, la protezione di indicazioni geografiche e denominazioni di origine, marchi e brevetti, mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali, liberalizzazione del commercio nel settore dei servizi, un trattamento privilegiato in materia di investimenti.

Tra i settori strategici del Canada vi è quello aerospaziale, che comprende: aeromobili completi per il trasporto regionale, motori a turbina a gas piccoli e medi, aerei ed elicotteri commerciali, simulatori di volo, robotica spaziale e sistemi radar, sistemi elettronici e componenti per aviazione militare e commerciale. Con l'80% della produzione destinata all'export,



il settore comprende oltre 400 aziende con più di 87.000 lavoratori. Il comparto manifatturiero più importante risulta essere quello dei velivoli e parti di velivoli e rappresenta il 53% del fatturato. Il settore canadese dell'avionica consiste di numerose medio e piccole imprese specializzate in sistemi di comunicazione aerea, navigazione e di sistemi elettronici di intrattenimento per velivoli. Relativamente al comparto degli elicotteri va segnalato che il Canada produce oltre il 20% del totale mondiale di elicotteri civili a turbina.

Altro settore di rilievo è quello relativo all'energia elettrica. Abbondanti risorse idriche contribuiscono alla produzione di energia idroelettrica (62,9%).

Seguono le altre risorse quali: il nucleare (15,2%), il carbone (12%), l'energia eolica (7,6%), l'energia solare (0,05%) e l'energia marina (0,03%).

Sebbene nel Paese sia tuttora dominante lo sfruttamento delle risorse energetiche e di tecnologie convenzionali (petrolio, gas naturale ed energia nucleare), il Canada offre importanti opportunità alle imprese operanti nel settore dell'energia rinnovabile. Tra le principali aree di ricerca si an-

noverano: carburanti alternativi, veicoli elettrici, ingegneria meccanica, progettazione di motori e trasmissioni, materiali avanzati, biomeccanica e sicurezza.

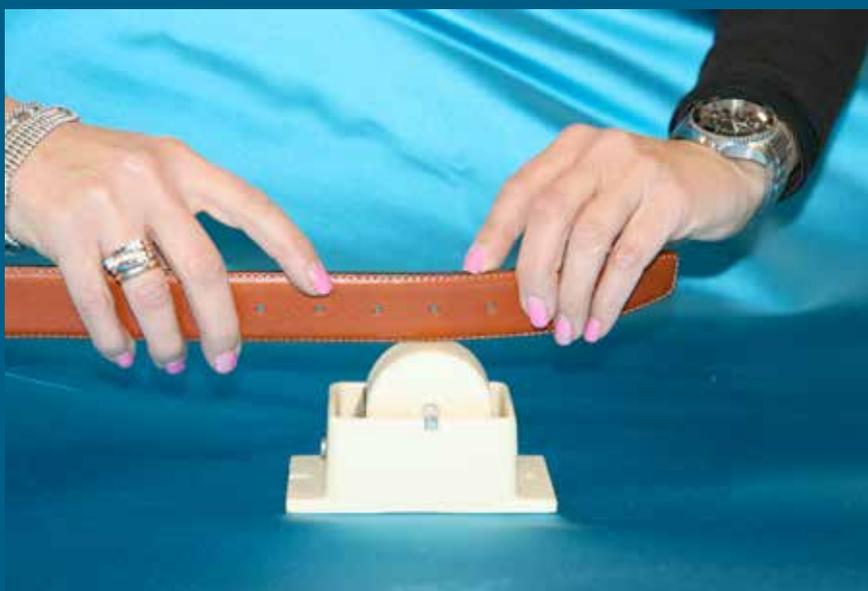
Le condizioni di credito a livello mondiale hanno frenato gli affari e gli investimenti sul mercato immobiliare canadese, nonostante le pratiche conservatrici nel campo dei prestiti e il forte livello di capitalizzazione che hanno reso le principali banche canadesi tra le più stabili del mondo. La Bank of

Canada, in linea con le misure adottate dalle altre Banche Centrali, ha attuato diversi tagli al tasso di sconto portandolo a gennaio 2009 al 1% (minimo storico registrato in questo Paese). poi è scesa ulteriormente: ora è allo 0,50%.



NOVITA'

MACCHINA TINGIBORDO per finitura all'acqua



Per informazioni www.lovatorforniture.it



Moro Minuterie s.r.l.

Via Undicesima Strada, 4/6
35129 Padova - Italy

Tel. 049 8072688 - www.moromin.it

Un dipinto inedito riguardante il marchese Manfredini nella chiesa di Campoverardo

La chiesa di Campoverardo (Ve)



Il ritrovamento casuale da parte dello scrivente di un dipinto inedito nella chiesa di Campoverardo (Ve), documenta un aspetto poco noto della presenza nel piccolo paese della Riviera del Brenta del marchese Federico Manfredini (1743-1829). Fino ad oggi ignorato dai critici e dagli storici che si sono occupati della vita politica e di mecenate del marchese, il dipinto in questione è stato riconosciuto grazie a un documento rinvenuto tra le vecchie carte dell'archivio parrocchiale e, più precisamente, nell'inventario

dei beni artistici posseduti dalla chiesa redatto nel 1884 dal parroco don Michelangelo Lievore. Tra le altre opere presenti, il parroco cita: *“Dipinto rappresentante la Vergine S.S. seduta col Bambino Gesù ai cui piedi son dipinti gli Apostoli S. Pietro e Paolo; più sopra S. Giuseppe, a sinistra un Cappuccino e più in basso genuflesso il Maresciallo Federico Manfredini colle sue decorazioni sparse a terra posto sopra l'altare a destra della chiesa”*.

Collocato oggi sopra il fonte battesimale, il dipinto è opera di Gaetano Astolfoni: un pittore attivo a Venezia tra



A destra il marchese Federico Manfredini in un ritratto conservato presso il collegio San Carlo di Modena. Nella pagina accanto il marchese Manfredini (particolare del dipinto custodito nella chiesa di Campoverardo (Venezia))



il 1820 e il 1840. Artista autodidatta, egli si dedicò soprattutto al ritratto e alla pittura storica religiosa, attardandosi sulla lezione tizianesca e giorgionesca. La guida di Venezia per l'anno 1847 scrive che Astolfoni Gaetano, pittore e professore di restauro, in quel momento viveva a Venezia a San Stae a palazzo Mocenigo al civico 1992.

Il quadro dipinto per il marchese (nel quale l'artista recupera moduli compositivi quattrocenteschi con ri-

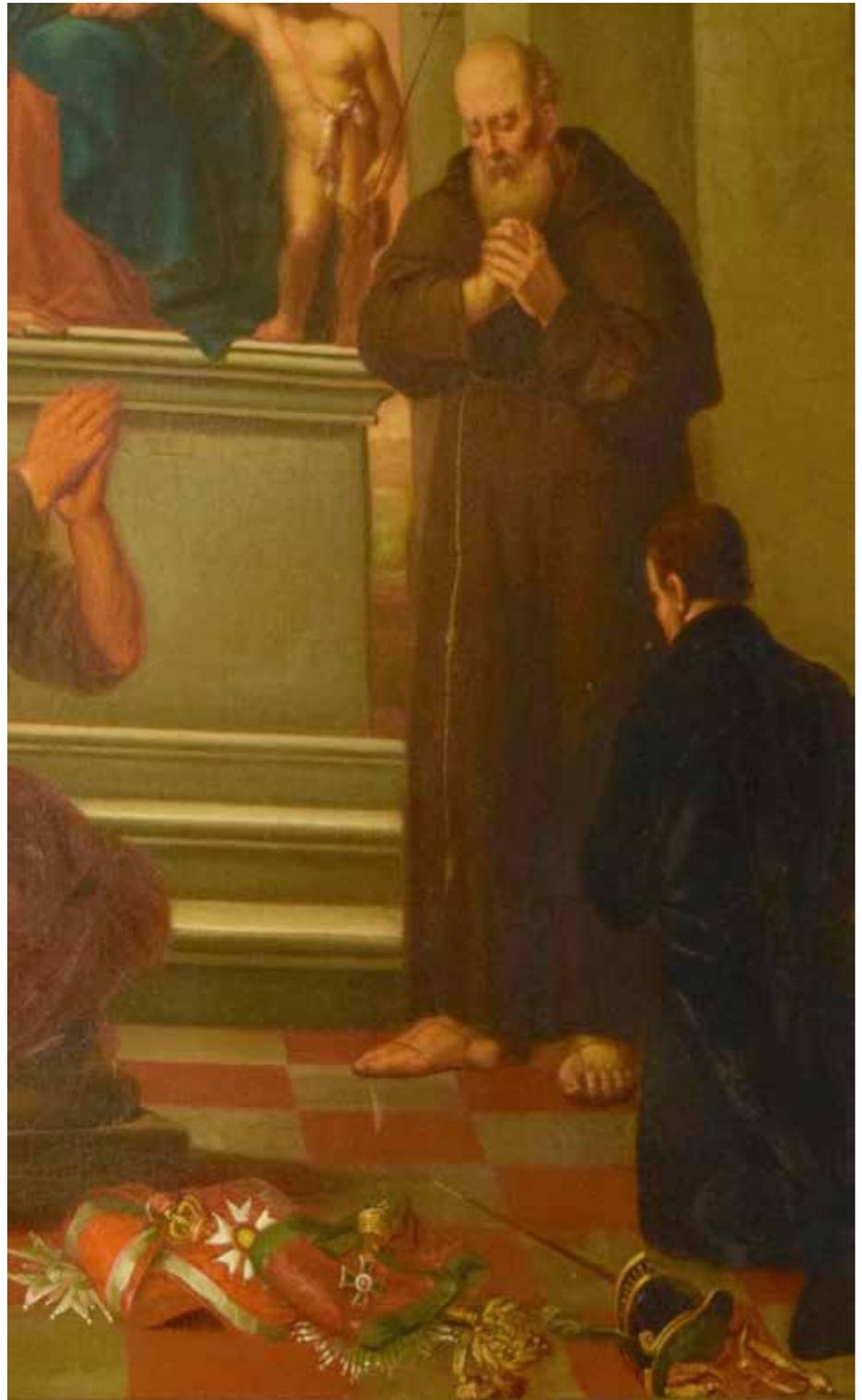
chiami a Palma il Vecchio), è sicuramente interessante e curioso: il committente si è fatto ritrarre vestito di nero e di spalle, per apparire ancora più dimesso davanti alla Vergine e ai Santi presenti sulla scena. Le preziose decorazioni ottenute durante gli importanti incarichi che Federico Manfredini ottenne presso i Granduchi di Toscana e l'Impero Asburgico sono sparse a terra, mettendo in risalto la caducità degli onori e delle ricchezze terrene.

Singolare, nel dipinto, anche la presenza di un frate Cappuccino che si distingue tra le figure di primo piano della storia della chiesa. Con buoni margini di certezza potrebbe essere identificato in Fedele da Sigmaringen (1577-1622), missionario cappuccino tedesco attivo nelle zone protestanti dell'Europa centrale. Aggredito e ucciso durante una rivolta anti-austriaca in Svizzera fu beatificato come martire nel 1729 e proclamato santo da Papa Benedetto XIV nel 1746. Il suo esempio lo aveva portato ai massimi altari presso l'Impero, che sosteneva il cattolicesimo soprattutto con lo scopo di tutelare l'integrità del suo territorio e la supremazia della casa d'Austria. Il legame con gli Asburgo, con i quali il Manfredini, come già ricordato, ebbe rapporti e incarichi di rilievo (tra cui la nomina a precettore dei figli del Granduca Leopoldo e il titolo di Consigliere del Granduca Ferdinando III), giustificerebbe dunque la presenza di questa insolita figura religiosa nel dipinto.

La relazione tra il Manfredini e Gaetano Astolfoni è testimoniata in numerose lettere conservate al Museo Correr di Venezia e presso la biblioteca Civica di Padova. Una di queste, oggi conservata al Getty Center di Los Angeles (emigrata con la vendita dell'epistolario De Lazara avvenuto nel secolo scorso), racconta della presenza nel palazzo del marchese Manfredini a Campoverardo degli artisti Gaetano Astolfoni e Teodoro Matteini, ospiti del nobiluomo nell'estate del 1821.

Del rapporto del marchese con questi e altri artisti del suo tempo, esiste un interessante passo contenuto nel testo *Biblioteca italiana ossia giornale di letteratura, scienze ed arti compilato da varj letterati. Anno Decimonono ottobre, novembre e dicembre 1834*. In poche righe è riassunto il carattere e la sensibilità di un grande uomo che Campoverardo ha avuto la fortuna di avere tra i propri concittadini:

“... Per tal modo il Manfredini dallo



splendore delle corti passò prima alla quiete di Padova, e poscia all'oscurità di Campoverardo dove condusse placidi giorni applicato intieramente allo studio e all'esercizio della virtù. Là pareva in lui rinvigorito l'antico amore delle arti, e di là l'Astolfoni, il Matteini, il Rinaldi ed altri ebbero da lui commissioni e generose ricompense...”

Alla sua morte, avvenuta nel 1829 nel

palazzo di Campoverardo, il marchese Manfredini lasciò in eredità la sua ricca raccolta di stampe al Seminario di Padova. La raccolta di dipinti, invece, fu destinata al Seminario di Venezia ed è oggi visibile al pubblico con opere di Filippino Lippi, Tiziano, Giorgione, Cima da Conegliano, Alessandro Allori, Domenico Beccafumi e altri importanti artisti di varie epoche.



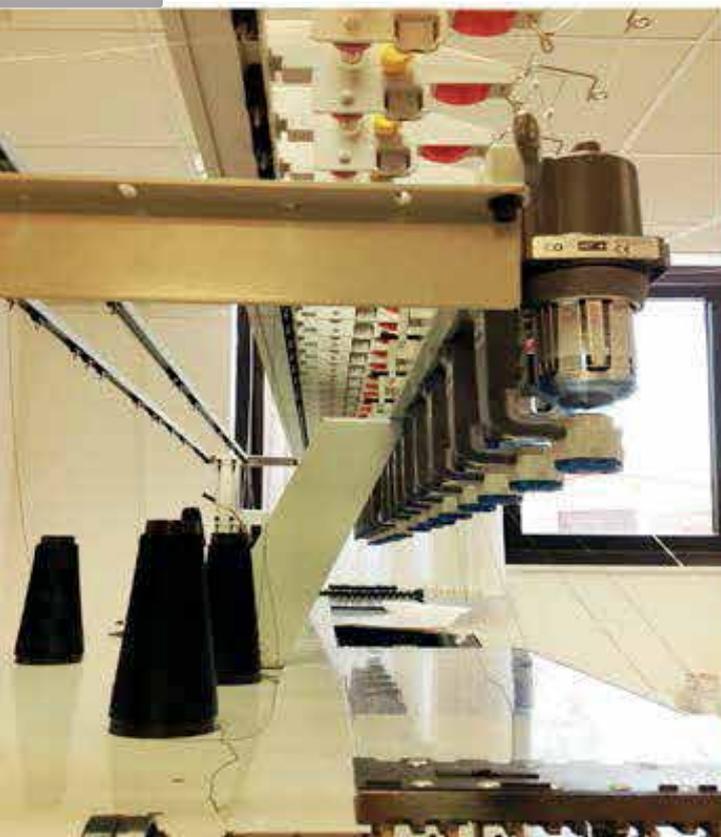
FASHION WALL

www.fashionwall.it

cell. 3498353163

info@fashionwall.it

Tessuti, elastici a maglie, sneaker, stivali in tessuto, metodo brevettato per stivali in licenza, brevetto Vi 20140007



LA FAVOLA DEL LEICESTER DI RANIERI E' ORA UN LIBRO DI ENZO PALLADINI

Edizioni inContropiede ed Enzo Palladini hanno scommesso sul Leicester di Ranieri. Il nuovo libro "L'anno delle volpi", che inaugura la collana digitale E-CONTROPIEDE, è disponibile in formato ebook e cartaceo.

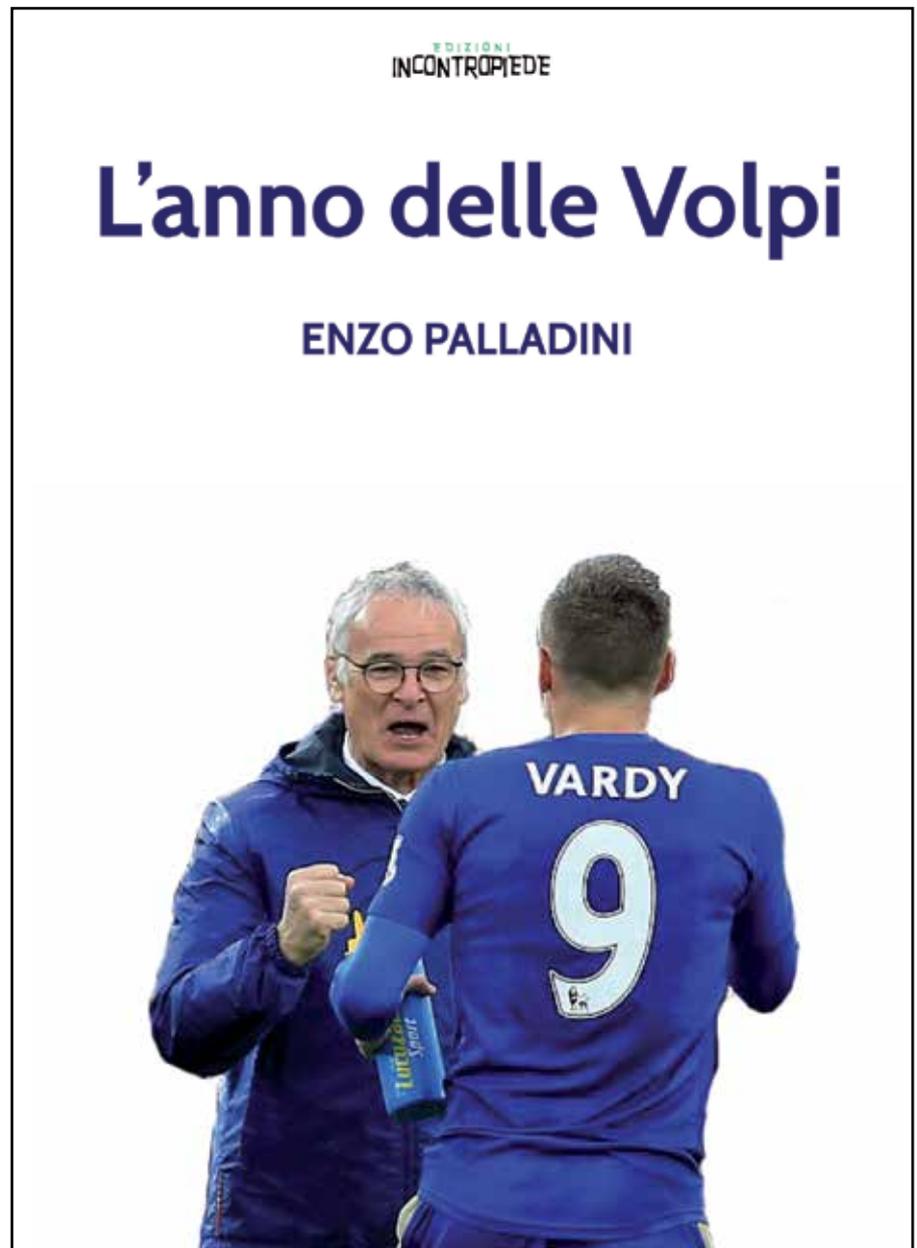
Il libro inizia raccontando di luglio 2015. Un gruppo di giocatori del Leicester sono nello spogliatoio. Si apre la porta e qualcuno tra i veterani di quello stanzone si dà di gomito. Arriva il nuovo allenatore, ma sì, quell'italiano lì, quello che Lineker ha bollato come un "mestierante riciclato".

Nessuno osa immaginare cosa succederà nella stagione che sta per iniziare. Leicester City Football Club è una specie di grande famiglia. Un club vecchio stile, romantico e sognatore. Ma non ha mai vinto nulla di importante in tutta la sua storia. Invece sarà una lunga meravigliosa stagione di calcio, la vittoria di un Davide provinciale contro molti Golia metropolitani. L'anno della prima Premier League. L'anno delle volpi, punto e basta.

L'autore Enzo Palladini racconta tutta la stagione epica del Leicester: dall'estate scorsa sino alla vittoria del 2 maggio. Spiega chi è Ranieri e il metodo che ha adottato, i giocatori simbolo della squadra e tutto ciò che è successo in questi mesi in città. Il libro si conclude con uno sguardo al futuro, quali scenari si apriranno ora che il Leicester ha vinto la sua prima incredibile Premier League della storia?

Enzo Palladini è nato a Milano nel 1965, lavora dal 2002 a Premium Sport dopo tredici anni al Corriere dello Sport. Con Edizioni inContropiede ha già pubblicato nel 2015 "Scusa se lo chiamo futebòl".

La casa editrice Edizioni inContropiedi, nata nel Veneziano nel 2014, ha



in catalogo: "Campo per destinazione - 70 storie dell'altro calcio" di Carlo Martinelli (prefazione di Stefano Biz-zotto), "Il Romanzo di Julio Libonatti" di Alberto Facchinetti (con una nota di Gian Paolo Ormezzano), "Il calciatore stanco" di Gino Franchetti, "Arrigo. La storia, l'idea, il consenso, la fiamma" di Jvan Sica, "Gol mondiali" di "Sport in Punta di penna", "Memorie dell'Europa calcistica - L'Erasmus

del pallone" di Federico Mastrolilli, "Scusa se lo chiamo Futebòl" di Enzo Palladini, "Ho scoperto del Piero" di Alberto Facchinetti (prefazione di Alessandro Del Piero), "MayPac" di Andrea Bacci, "Il Cameriere di Wembley" di Lorenzo Fabiano (prefazione di Roberto Beccantini), "Rivera Rivera Rivera" di Em Bycicleta, "Due eroi in panchina" di Roberto Quartarone (prefazione di Darwin Pastorin).

Prodotti chimici per calzature e pelli
Shoes and Leather care

Adesivi - Tinture - Lucidi - Vernici - Ausiliari



ADESIVI A SOLVENTE: Artiglio-Specol
Rn 27 oro - Autofix - Eurokoll

ADESIVI ALL'ACQUA: Aquaprene -Sevea
Specoplast - Aquasintex



WILBRA sas di Fossati C. & C.
Via Einaudi 6 - 20033 DESIO (MI)
Tel. 0362 306128 - 306129 - Fax 0362 331270
www.wilbra.com - e-mail: info@wilbra.com

Penna Tingibordo

per cinture - pelletterie - tomaie



in vendita esclusiva su
www.lovatoforniture.it

Futurplastic

lavorazione polietilene
sacchi con chiusura minigrip, vasto
assortimento in pronta consegna
sacchi per usi industriali
sacchi per raccolta rifiuti
bobine per macchine confezionatrici



Vicolo Basilicata 11 - 30030 Fossò (VE)
tel. 041 466048 fax. 041 4165856
info@futurplastic.com

LANZI
NASTRIFICIO

Tessiture di nastri
elastici e rigidi
per calzature, pelletteria
e abbigliamento

www.lanzinastrificio.com

Zona Industriale Fiumicello, 13
52037 Sansepolcro (AR) - ITALY
Tel: +39 0575 742211 Fax: +39 0575 736116
e-mail: lanzi@lanzinastrificio.com

BELLO. PRATICO. INTELLIGENTE CONTENITORE PER SOLVENTI



PER INFORMAZIONI: WWW.LOVATOFORNITURE.IT



MAC SHOES S.r.l.

Unipersonale

Macchine, Accessori e Componenti per Calzature

- Alzi e allunghi per forme
- Cambriani in plastica, plantari, rinforzi e profilati
- Bastoncini tendiscarpa e sostegni tomaia
- Calzanti personalizzati e articoli per vetrine

via Fratelli Rosselli, 21
40013 Castel Maggiore - Bologna - Italy

Tel. +39 051 973744 - 051 975704 - Fax. 051 975284

Web: www.macshoes.it E-mail: info@macshoes.it



mercatino

Business Shoes declina ogni responsabilità per la veridicità o l'esattezza degli annunci pubblicati business.shoes@libero.it

Pelletteria della Riviera del Brenta cerca tagliatore esperto tel. 049 9790300.

Cerco lavoro come magazziniere zona Riviera del Brenta, Stefano (348 4291386).

Calzaturificio zona Riviera del Brenta cerca operaio specializzato tel. 0499831511.

Vendo carello porta pelle. Federico (tel. 335 7079070).

Tomaificio zona Riviera del Brenta cerca orlatrice esperta tel. 320 18948694.

Orlatrice disponibile per lavoro a domicilio zona Riviera del Brenta tel. 333 8731553.

Realizzo campioni di borse e piccola pelletteria, Andrea info 340 7926373.

Calzaturificio Riviera del Brenta cerca operaio specializzato per premona e montaggio tel. 049 5846098.

Tomaificio zona Riviera del Brenta cerca orlatrici esperte tel. 348 6954757.

Tagliatore pelle calzature disponibile per lavoro zona Riviera del Brenta tel. 347 5329731.

Vendo n. 3 banchi da tagliatore tel. 339 5982322.

Orlatrice zona Riviera del Brenta disponibile per lavoro a domicilio tel. 049 9790312.

Operaio specializzato in varie mansioni calzaturiere disponibile per la zona Riviera del Brenta, tel. 333 2034355 (Stefano).

Ditta disponibile alla realizzazione di colori per il bordo vivo della pelle, per borse e calzature anche in tono colore a campione di pellame. Tel. 041 466334.

Compro rimanenze di produzione di para pagamento in contanti. Tel. 335 7079070.

Foderiamo bottoni e fibbie in pelle e tessuto. Tel. 041 466334.

Acquistiamo stock pellami. Tel. 3485253999.



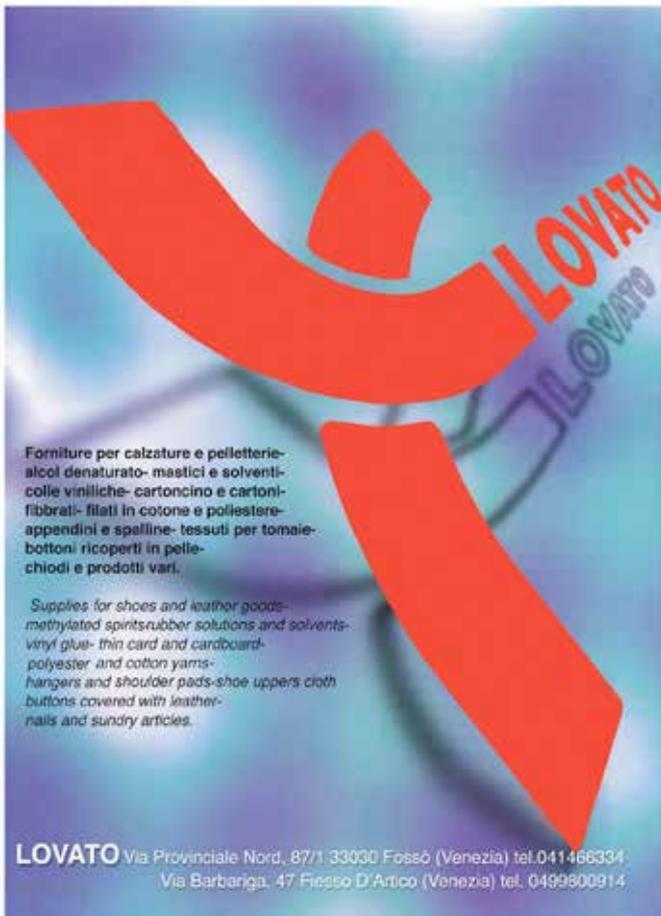
Macchina per applicare strass termoadesivi

In vendita esclusiva da FEDERICO LOVATO
tel. 041466334 lovatofed@virgilio.it



Smacchiatore LUXOR e TETRAL Plus per pelli, tessuti e vernici

www.lovatoforniture.it



Forniture per calzature e pelletterie-
alcol denaturato- mastici e solventi-
colle viniliche- cartoncino e cartoni-
fibrati- filati in cotone e poliestere-
appendini e spilline- tessuti per tomaie-
bottoni ricoperti in pelle-
chiodi e prodotti vari.

*Supplies for shoes and leather goods-
methylated spirits-rubber solutions and solvents-
vinyl glue- thin card and cardboard-
polyester and cotton yarns-
hangers and shoulder pads-shoe uppers cloth
buttons covered with leather-
nails and sundry articles.*

LOVATO Via Provinciale Nord, 87/1 33030 Fossò (Venezia) tel.041466334
Via Barbariga, 47 Fiesse D'Artico (Venezia) tel. 0499900914



PELLICOLA PROTETTIVA PER PELLAMI E TESSUTI

in vendita su
www.lovatoforniture.it



DEL BRENTA

VIA JULIA, 1/3
35010 PERAROLO DI VIGONZA (PD)
TEL. 049 8935666
WWW.DELBRENTA.COM
INFO@DELBRENTA.COM



Taglio Pelli MARRAFFA MARCO
Via Marzabotto, 69 - Tel. 041/4196552
LUGHETTO di CAMPAGNA LUIPIA (VE)



SIRMAC SRL



MACCHINE PER CALZATURIFICI
PER CUCIRE
PER PELLETERIE ED ACCESSORI VARI
OFFICINA RIPARAZIONI
DI QUALSIASI TIPO DI MACCHINA

30030 FOSSO / Venezia / Zona Industriale III^a Str. n. 5
Tel. 041 466062 - Fax 041 466073
E-mail: info@sirmacsrl.it
www.sirmacsrl.it

SPAZZOLATRICE PORTATILE



In vendita esclusiva
da Federico Lovato
tel. 041-466334
www.lovatoforniture.it

grafitex Sacchi e panni in tessuto per calzature e pelletteria



Via A. Volta, 7 - 35030 Rubano Padova -- tel. 049 8977468 - fax 049 8977469
www.grafitex.it - info@grafitex.it

grafitex

argex

Progettazione e Produzione di scatole
automontanti e fustellate per:
calzature, pelletterie e accessori,
cartelli vetrina, display box, espositori
cartellini per abbigliamento.



Via Pelosa, 24 - 35030 Caselle di Selvazzano (PD) tel. 049 8974460 - fax 049 8978355
www.argex.it - info@argex.it

argex

EDIZIONI
INCONTROPIEDE

L'anno delle Volpi

ENZO PALLADINI



È uscito il nuovo libro
acquisti su www.incontropiede.it