



**CONFINDUSTRIA.** Incontro e volume su Algeria, Tunisia e Marocco

# «Il Maghreb apre tante porte Meglio entrare»

Ponte con l'Africa sub sahariana e i mercati Halal  
Il vicepresidente Pedon: «Fare accordi inattaccabili»

Roberta Bassan

In Algeria vende fagioli bianchi. Il gruppo Pedon, tramite il sito produttivo in Argentina, si è inserito nel Maghreb: «È un mercato importante - sostiene Remo Pedon, nella doppia veste di amministratore delegato della multinazionale di Molvena e vicepresidente di Confindustria Vicenza - con delega ai mercati esteri - ci sono però delle cortecce da seguire: diffidare della stretta di mano accompagnata dai tappeti rossi e da festeggiamenti quando si deve chiudere un contratto ma basarsi solo su accordi inattaccabili e lettere di credito supportate dalla banca. Non bisogna sbagliare una virgola. Se si vende bisogna incassare». A sentire le premesse degli esperti riuniti ieri

all'incontro promosso da Confindustria Vicenza su come fare affari in Algeria, Marocco e Tunisia non viene molta voglia di addentrarsi nelle principali economie del Maghreb che parla francese e non solo per gli aspetti dei pagamenti. L'Algeria non vive una congiuntura florida a causa del calo dei prezzi degli idrocarburi e del gas. Le sue principali risorse. La Tunisia paga ancora lo scotto delle vicende politiche e delle paurite create dal terrorismo. Il Marocco sembra dei tre il Paese più stabile, ma anche qui con le incognite di un'economia che non può ancora definirsi stabilizzata e dove è elevato il rischio di insoliti. «Eppure - sostiene Pedon - sono mercati nei quali le nostre aziende sono abituate ad andare e dove ci sono spazi da esplorare, anche da parte di chi non è

abituato a frequentarli».

**LA GUIDA.** Non a caso Confindustria Vicenza ha "investito" su una nuova guida per le imprese italiane dedicata ai tre Paesi realizzata grazie a Crédit Agricole che è presente nel Maghreb francofono come ha spiegato lo specialista estero del gruppo Luca Acquasaliente e grazie a Saec, Finest, PwC Tls avvocati e commercialisti, gli studi legali Rödi&Partner e JG Legal, KW Forester. Più consulenti si sono confrontati sulle diverse sfaccettature che comporta l'ingresso in questi Paesi non sempre facili da affrontare (ieri, giusto per dare un'idea, ai numerosi partecipanti veniva distribuito un vademecum con le nuove disposizioni restrittive da inizio 2018 all'importazione in Algeria) ma interessanti per



Il tavolo dei relatori, al centro il vicepresidente Remo Pedon

diversi motivi: «L'Algeria per la sua tradizione industriale, il Marocco per lo sviluppo del potere d'acquisto, la Tunisia come hub produttivo e commerciale, proiettato verso l'Europa ma anche verso l'Africa Sub Sahariana emergente».

**IL GIRO.** In 25 miliardi era stimato il giro d'affari italiano nel Maghreb ad inizio 2017, terza posizione dopo Francia e Germania. Vicenza a fine 2016 secondo i dati Istat vede oltre 165 milioni di import e 75 milioni di export in Marocco (in crescita quest'ultimo nel 2017), 133 milioni di import e 123 milioni di export in Tunisia, 17 milioni di import e 44 milioni di export in Marocco. Axian Saiv in Algeria, Calearo Antenne, Clerpenn e Dainesse in Tunisia hanno realizzato veri

e propri progetti industriali in aree si di delocalizzazione di parte dell'organizzazione produttiva per avere minori carichi fiscali, ma anche per costruire ponti vicini ai clienti e sbocchi con altre aree.

**LE PROSPETTIVE.** Di potenziali di sviluppo parla ad esempio il vicentino Alessandro Maggio di KW Forester Italia (uffici a Vicenza e Padova), società che supporta le imprese in delocalizzazioni e aspetti commerciali: «Quest'area è interessante perché è uno sbocco per il mercato Halal che fino a qualche anno fa era limitato solo all'industria alimentare ma oggi si sta ampliando a più settori dalla cosmesi alla logistica. Allargare la sfera commerciale ai tre mercati significa aprire tante porte».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Nipote del comandante della polizia locale**

## L'autore della guida dall'Umbria a Vicenza «Qui Università al top»

Laurea a Vicenza, tesi dedicata all'indagine sulle variabili che spingono ad investire in Nord Africa, stage in Confindustria dove ha dedicato buona parte del suo tirocinio a mettere insieme la guida su Algeria, Marocco e Tunisia, elaborando testi del Ministero degli Affari Esteri e dell'Agencia Ice, Istituto nazionale per il commercio con l'estero. Luigi Stancati, 29 anni, viene dall'Umbria, ha fatto la triennale all'Università di Perugia e la laurea magistrale in "International Economics and Business Management" a Vicenza, corso in inglese, dipartimento di scienze economiche dell'Università di Verona. Vero è che un appoggio ce lo aveva negli zii, il nipote del comandante della polizia locale Cristiano Rosini, e per questo è stato facilitato nella decisione del luogo: «Ma un paio di anni fa quando ho fatto la scelta - spiega - questi corsi erano pochissimi, ce n'era un altro in Bocconi, ma ho scelto Vicenza per l'ottima opportunità che rappresentava». La "passione" per il tema Nord Africa viene dalla famiglia. Racconta che il padre lavora da 15 anni in Tunisia, prima per conto di imprese tra cui anche la Sataf



Luigi Stancati

Fonderia Acciai Speciali di Altavilla, ora in proprio. «L'approccio in questi Paesi comporta senza dubbio una serie di problematiche che sono diverse da chi lavora con Paesi europei - afferma - però cercherò lo stesso la possibilità di entrare senza preoccuparsi in modo eccessivo. L'Algeria per esempio è un territorio ben difesa. E in Tunisia ci sono meno timori di quello che si pensa: quando si è parlato di un morto negli scontri di poche settimane fa in realtà era un uomo che aveva avuto un infarto. D'altra parte però è necessario muoversi preparati e con cognizione di causa». Per Stancati il futuro invece è in una start up dedicata al tema dell'energia, sede a Roma e collaborazioni importanti. **R.B.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**CAMERA DI COMMERCIO.** Il presidente Mariani ha siglato l'accordo

## Stazione sperimentale pelli Ci sarà un desk a Vicenza

Con il nuovo dg Imperiale la società affidata a Gurisatti ha avviato 10 linee di ricerca e 28 progetti di aziende



I presidenti Paolo Gurisatti (Ssp) e Paolo Mariani (Cciaa Vicenza)

Un anno fa era giunto lo sblocco dell'attività, con il superamento degli ostacoli tra soci e l'arrivo del nuovo dg Edoardo Imperiale. E adesso la Ssp - Stazione sperimentale per l'industria delle pelli e delle materie concianti vanta «dieci linee di ricerca attivate solo nell'ultimo anno, 28 progetti con le aziende, accordi prestigiosi con il Cnr e varie università italiane», come testimonia una nota della Camera di commercio (Cciaa). La Ssp come noto «è l'organismo di ricerca nazionale delle Camere di commercio di Napoli, Pisa e Vicenza - sedi dei principali distretti della concia italiani - che opera a supporto di tutte le aziende italiane del settore concionario con attività di ricerca e sviluppo, formazione, certificazione di prodotti e processi, analisi, controlli e consulenza». La guida è da tre anni vicentina, col presidente Paolo Gurisatti che ha lavorato a rimettere in moto la macchina.

E da oggi i servizi della Stazione per le pelli saranno più accessibili alle aziende vicentine: «In occasione della recente edizione di Linea Pelle, in Fiera a Milano, il presidente della Camera di commer-

cio di Vicenza Paolo Mariani ha infatti sottoscritto un accordo per la creazione di un desk della struttura nel territorio vicentino». Lo gestisce la Cciaa tramite l'azienda speciale Made in Vicenza. «È il risultato spontaneo - sottolinea Mariani - del mettere a regime e rendere integrate attività di natura diversa ma complementari, con l'unico obiettivo di offrire supporto alle aziende nel loro quotidiano affrontare il mercato nazionale e internazionale. La Cciaa di Vicenza sarà quindi un'antenna sul territorio delle attività della Stazione pelli, che così potrà conoscere meglio le aziende vicentine e capire i bisogni»: sono circa 800 quelle del distretto vicentino, con più di 10 mila addetti e 3 miliardi di euro di giro d'affari (l'80% con l'export). Nell'erogazione dei servizi

più si punterà a «soluzioni studiate per renderli facilmente accessibili e integrare i servizi della Stazione Pelli con altri che la stessa Cciaa di Vicenza sta implementando, con una particolare attenzione all'innovazione, alla formazione di base e tecnica e al trasferimento tecnologico». «La Stazione sperimentale è in prima linea per rendere la pelle italiana sempre più sostenibile, innovativa e sicura - ribadisce il dg Edoardo Imperiale - Per la filiera pelli la Stazione è fondamentale perché investe in conoscenza, fa formazione ed è tra i più antichi istituti di ricerca italiani: un'eccellenza a livello europeo. Vogliamo che la pelle italiana sia in grado di migliorare la propria posizione internazionale e per questo offriamo il nostro supporto a 1.200 imprese».

**DATI ASSILEA.** Convegno Odcec e banca Ifis

## Leasing in crescita Il Veneto è sul podio Vicenza segna +17%

VENEZIA

Nel 2017 il Veneto è stata la seconda regione per stipula leasing in Italia dopo la Lombardia, con un incremento del 15% rispetto ai volumi registrati nel 2016. È quanto emerso dal convegno su "Novità in tema di agevolazioni 2018 per le imprese a supporto degli investimenti", organizzato da Assilea (Associazione italiana Leasing) in collaborazione con banca Ifis e Ordine dei dottori commercialisti di Venezia. Il focus era su caratteristiche e vantaggi delle agevolazioni fiscali 2018 per le Pmi italiane che vogliono investire e crescere: secondo i dati Assilea il Veneto ha visto crescere al 43% il peso del leasing strumentale registrando un incremento del 19,5% rispetto a quanto stipulato nel 2016. Il leasing auto pesa per il 28,5% sul mercato del Veneto (+7,3% sul 2016). Buona anche la performance del leasing immobiliare: pesa per il 23,5% sul totale regionale con un incremento del 21,3% anno prima. Nel Veneto il leasing segna +15,4%, ma il picco è nella provincia di Treviso (+30,6%), prima per stipulato, seguita da Vicenza (+17,3%). Padova segna +2,7%, Verona +3,4%.

**Boom di contratti**

## E Bper fa festa «Per noi dati triplicati»

Anche "Bper Leasing", società di locazione finanziaria del gruppo bancario emiliano, ha chiuso il 2017 con un considerevole incremento dei contratti stipulati, «ben al di sopra - sottolinea una nota - di quello registrato dal comparto nazionale del leasing». Il 2017 ha messo a segno un aumento dei volumi complessivi del +42% rispetto al 2016, giungendo a sfiorare quota 700 milioni, mentre i contratti conclusi sono stati circa 1.700, con una crescita del 23%. «Un contributo particolarmente significativo alla crescita complessiva è arrivato proprio dal Veneto, dove Bper Leasing ha messo a segno un risultato decisamente eclatante, avendo addirittura triplicato i volumi e raddoppiato il numero dei contratti stipulati». Stefano Esposito, consigliere delegato di Bper Leasing, «In Veneto abbiamo ottenuto le maggiori performance grazie ai nostri specialisti e alla collaborazione dell'efficiente rete delle filiali».

**BANCHE.** Perini direttore Vicenza/Marostica

## La riorganizzazione di Volksbank in "linee" e manager

Volksbank si riorganizza con due nuove linee di business e nomina nuovi top manager. Lo ha deliberato il CdA: da domani la banca introduce due "Business Line", per seguire la clientela retail, nonché la clientela aziendale e privata. In questo modo passa dall'organizzazione territoriale (polo veneto e altoatesino) alla logica per segmento di clientela. «D'ora in poi - si legge in una nota - Volksbank fornirà alla propria clientela una consulenza più orientata alle specifiche esigenze. La nuova struttura non comporta cambiamenti per quanto riguarda gli interlocutori in loco». La Business Line del Retail è concentrata sull'attività retail e sull'assistenza delle Pmi: il coordinamento è affidato a Stefan Schmidhammer, in Volksbank dal 1982 che rimane vice direttore della banca ed è ora anche consigliere della Fondazione Banca Popolare di Marostica Volksbank. Una ristrutturazione all'interno di questa Business Line riguarda Treviso: il bellunese Vittorio Pucella, già responsabile dell'area Belluno, si occuperà anche dell'area di mercato di Treviso. L'attuale direttore dell'area Treviso, Giuliano Perini, subentra come direttore dell'area Vicenza/Marostica.



Giuliano Perini

La Business Line Corporate/Private riguarda le operazioni con la clientela privata e aziendale. Il nuovo direttore commerciale è Fabrizio Galli Zugaro che ha gestito la direzione commerciale polo veneto con sede a Marostica. Nel Corair, accanto a Georg Mair am Tinkhof che segue la clientela aziendale trentina e altoatesina (confermato), i nuovi responsabili sono ora Giampietro Gregori (corporate Veneto orientale) e Francesco Miotti (corporate Veneto occidentale). Nuovi arrivati nel team di Galli Zugaro sono anche Stefan Kirchner che coordinerà il Private Banking (clienti privati facoltosi in Alto Adige e Trentino) e Valentino Sannicola che assume le medesime funzioni per il Veneto. Gaetano Nardone coordinerà gli Affari societari e legali, comunicazione e Investor Relation. •