

CENTERGROSS, INTERPORTO E CAAB IN MAROCCO

# Bologna punta sulla zona franca di Tangeri «E' un mercato pieno di opportunità»

**Matteo Radogna**  
BOLOGNA

**LA NUOVA** frontiera per le aziende italiane e per il Made in Italy passa per il Marocco, porta d'ingresso per il mercato africano oltre che per i 58 paesi che hanno firmato trattati di libero interscambio con il Marocco tra cui Europa, Stati Uniti, Canada e la maggioranza dei paesi mediorientali. Da Bologna, Centergross, uno dei più importanti centri del pronto moda a livello internazionale, l'Interporto e il mercato ortofrutticolo Caab lanceranno una nuova piattaforma distributiva e commerciale che aprirà il mercato africano alle imprese italiane. Una piattaforma che si estenderà su 94 ettari all'interno della Free Zone (zona franca) di Tanger Med, una grande area commerciale e industriale che si propone di fare di Tangeri la nuova Hong Kong. «Il Centergross — afferma la presidente Lucia Gazzotti, — dopo aver conquistato importanti fette di mercato in Russia, vuole cogliere questa opportunità. La Free Zone rappresenta una straordinaria occasione

per tutti gli imprenditori che sanno affrontare le sfide della globalizzazione, per commercializzare i propri prodotti e per investimenti in aree a forte potenziale di sviluppo».

### Quando sarà pronta la piattaforma?

«I lavori inizieranno nel 2014. Il Marocco, come anche il resto dell'Africa, è interessato a tutto quello che è Made in Italy. Il nostro stile di vita piace in quel Paese. Moda, tessile, calzature, accessori, costruzioni edili e gli alimentari godono di ottima immagine e reputazione».

### Le aziende interessate cosa dovranno fare?

«Si parla di investimenti davvero contenuti che offrirebbero opportunità interessanti. Uno spazio di 150 metri, ad esempio, per realizzare una sala campionario allestita per raccogliere gli ordini, costerebbe circa 20mila euro all'anno di affitto, spese comprese. Il trasporto delle merci potrà essere affidato all'Interporto che in tre giorni assicura la consegna. Quindi, non ci sarà bisogno di alcun magazzino, ma pun-

teremo tutto sulla distribuzione».

### Come è nata questa iniziativa?

«I contatti con il bolognese Carlo Fini, consulente della Free Zone di Tanger Med, si sono rivelati vincenti. Del resto, la progettazione della zona distributiva di Tanger Med è nata anche sulla scorta dell'esperienza del Centergross. Un modello che potremo riproporre anche in Marocco con quella che amo chiamare una fiera campionaria permanente».

### Perché fare questa operazione in Marocco e non in Italia?

«Attrarre clienti africani nel nostro Paese è difficile. Costa sette volte di più per un africano venire in Italia rispetto ad andare a Tanger Med. Lo stretto vicino a Tangeri, poi, è il secondo stretto per il passaggio di navi. Un traffico internazionale enorme che supera addirittura Panama. In Marocco, secondo le statistiche, l'8% della popolazione, 2.400.000 persone, è composta da milionari in euro. Senza contare che questo Paese ha raggiunto la stabilità politica e sociale. Siamo parlando di un mercato vergine, da costruire. Un'opportunità che va colta ora, perché domani è troppo tardi».

LA SCHEDA

#### Il progetto

Da Bologna, Caab, Centergross e Interporto lanceranno una nuova piattaforma distributiva da 94 ettari nella zona franca di Tanger Med

#### Le aziende

Il progetto sarà presentato stamattina alle 10.30 al Centergross. In missione a Bologna c'è il direttore generale di Tanger Med, Medhi Tasi

#### L'obiettivo

Lucia Gazzotti (Centergross): «La Free Zone rappresenta una straordinaria occasione per investimenti in aree a forte potenziale di sviluppo»



