

**PASSAGGIO DI CONSEGNE**

Avvicendamento al vertice dell'associazione: dopo **quattro anni** Giovanni Bagini ha passato il testimone alla ex vice-presidente

**STRATEGIE PER IL FUTURO**

I punti chiave saranno **comunicazione** e coinvolgimento degli associati. Senza dimenticare il ruolo centrale del Simac



**L'ASSEMBLEA ANNUALE ALLA SEDE VIGEVANESE**

La sala convegni dell'Assomac nella sede di via Matteotti a Vigevano. Venerdì scorso si è svolta l'assemblea annuale dei meccanocalzaturieri. Dopo quattro anni al vertice, Giovanni Bagini ha passato il testimone a Gabriella Marchioni Bocca, imprenditrice piemontese

*Dopo i calzaturieri, pure i meccanici si affidano alla guida di una donna Gabriella Marchioni Bocca eletta venerdì scorso al vertice dell'associazione*

**"Quote rosa" anche in Assomac**

VIGEVANO - Nelle associazioni di categoria del settore dell'area pelle avanzano prepotentemente le "quote rosa". Dopo Annarita Pilotti eletta Presidente di Assocalzaturifici, è infatti la volta di Gabriella Marchioni Bocca a sedere sulla poltrona più importante di Assomac, l'associazione che raggruppa i produttori di macchine per calzature, pelletteria e concerie. La sua elezione è avvenuta venerdì scorso. Torinese di adozione, dopo aver girato il mondo come direttore commerciale, dal 1995 Gabriella Marchioni Bocca ricopre la carica di Amministratore delegato dell'azienda metalmeccanica di famiglia: la Lamebo S.r.l. Gabriella Marchioni Bocca succede a Giovanni Bagini e giunge alla presidenza dopo quattro anni da vice-presidente all'interno della stessa associazione e dopo un'esperienza a capo della Commissione comunicazione, fiere, marketing e servizi associativi sotto la presidenza di Giulio Tandura. Ha ricoperto e ricopre attualmente diversi ruoli di rilievo in associazioni e realtà confederali, quali Piccola Industria, Unione Industriale, Consiglio e Giunta della Camera di Commercio di Torino, oltre ad aver fatto parte delle Commissioni tecniche di Confindustria a Roma. La lunga esperienza in ambito confindustriale ha consentito a Gabriella Marchioni Bocca di tracciare le linee programmatiche della sua presidenza, in continuità con quanto svolto dai suoi



Gabriella Marchioni Bocca durante l'assemblea di venerdì

**LE PAROLE DEL PRESIDENTE USCENTE**

**Il testimone lasciato da Bagini**

VIGEVANO - Giovanni Bagini ha passato il "testimone" a Gabriella Marchioni Bocca ricordandole un tema importante sul quale dibattere in sede associativa: «Dobbiamo passare dalla vendita delle macchine alla vendita di un servizio. Dobbiamo ragionare in termini di assistenza, di fidelizzazione. E per fare questo le nostre forze sono oggettivamente un ostacolo. Lascio a te Gabriella questo mio appunto, per trovare chiavi di lettura e soluzioni applicabili in tempi brevi. Altro anello debole della nostra filiera sono le risorse umane. Dobbiamo considerare l'urgenza di lavorare anche sul ricambio generazionale dei nostri lavoratori. Abbiamo bisogno di giovani capaci, e la scuola non forma figure che servono a noi. È giunto il momento di investire anche sulle risorse umane che sono il nostro futuro».

predecessori. L'impegno è di condividere la progettualità per dare seguito al processo di evoluzione del ruolo di Assomac, rendendola sempre più la "casa" degli imprenditori meccanici e punto di riferimento per il settore. Punti chiave saranno la comunicazione, sia interna che esterna, per dare ulteriore visibilità all'associazione in Italia e nel mondo, il ruolo di Assomac nella filiera della pelle, il maggiore coinvolgimento e partecipazione degli associati nelle attività di Assomac e la formazione imprenditoriale, valorizzando soprattutto i giovani, quali investimento per il futuro delle aziende del settore. Il Simac Tanning Tech e le relative strategie fieristiche saranno al centro dell'attività della presidenza: processo di rinnovamento della fiera e importanza dell'innovazione tecnologica nei prodotti. Nelle vesti di vice-presidenti, Mavi Brustia (Brustia) e Mario Ferrini (Italloprogetti) affiancheranno Gabriella Marchioni Bocca. Nel corso dell'assemblea Giovanni Bagini ha ripercorso i suoi 4 anni da presidente facendo il punto sull'attuale scenario italiano, sul quadro economico-politico internazionale, sul Simac Tanningtech, sull'innovazione e sul ruolo del Pisie. Hanno poi preso la parola i quattro funzionari delle diverse aree che hanno illustrato l'attività dei singoli uffici. L'assemblea si è conclusa con un lungo applauso per la neoelitta.

**MERCATI**

**Scarpe, segnali di ripresa delle vendite nel settore bambini**



MILANO - Buone notizie sul fronte "scarpe da bambino": dopo anni di caduta libera delle vendite con un conseguente crollo dei consumi interni, si registra una tenuta degli acquisti delle famiglie italiane con un +0,5% in quantità e un +1,6% in termini di spesa. Non si può ancora parlare di recupero ma, almeno della fine della caduta. Avvio 2015 invece a rilento per le esportazioni italiane di calzature da bambino con tonfo in pelle, scese nei primi 3 mesi del 4,7% in volume e del 9,5% in valore sull'analogo periodo 2014, con riduzioni generalizzate tra le tipologie. Prezzi medi in calo del 5,1%. Flessioni sia per i flussi verso l'Unione Europea (-4,6% in quantità e -8,4%

in valore), dove sono dirette 3 calzature da bambino su 4 vendute all'estero, sia per quelli verso i Paesi extra-UE (-4,7% in volume e -11,8% in valore complessivamente). Tra questi ultimi, crescono

Nord America e mercati asiatici (sia Medio che Estremo Oriente, trainati da Emirati e Hong Kong) ma registra un forte calo l'area CSI (-30,4% in volume e -45,3% in valore), fortemente penalizzata

dal risultati in Russia (quasi dimezzata in valore). Anche il nostro Paese però, sebbene con percentuali meno rilevanti, ha chiuso il 2014 con segni positivi nell'export del comparto, che si è attestato a 10,9 milioni di paia (+3,6%) invertendo il trend sfavorevole degli ultimi anni. In valore (oltre 370 milioni di euro) la crescita è stata nell'ordine del 13%. Decisamente premianti i risultati conseguiti in Francia (+47% valore) e Svizzera (+30%), che assieme alla Germania (terzo mercato di sbocco, crescita di un più modesto 4,4% in valore malgrado un -1,7% in volume) pesano per oltre il 40% sul fatturato estero. Male Russia (-21,3% in valore) e Ucraina (-24,1%).