

Export, i progetti per Dubai della Camera di Commercio di Catanzaro



L'internazionalizzazione delle aziende della provincia di Catanzaro passa per Dubai. In continuità con l'iniziativa delle scorse settimane che ha visto Catanzaro ospitare alcuni diplomatici e discutere delle prospettive offerte da Expo 2021, la Camera di Commercio del capoluogo sta lavorando per garantire importanti spazi espositivi alla fiera Speciality Food che si terrà a Dubai nel prossimo novembre.

Ma non sarà solo questo l'intervento camerale: in un incontro tenutosi lunedì a Dubai presso la Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi con il vicesegretario Paolo Mazzari e la senior trade analyst Paola Calabrese, il Commissario straordinario Daniele Rossi e il segretario generale Bruno Calvetta hanno definito i dettagli per un ulteriore progetto legato alla collaborazione con un ristorante italiano a Dubai. Oltre agli incontri B2B che saranno organizzati nella struttura, per un mese i prodotti calabresi saranno protagonisti del menù del ristorante. Nei prossimi giorni, l'Ente pubblicherà i bandi e le manifestazioni d'interesse destinati alle imprese che intendono partecipare alle iniziative.

«Non vogliamo offrire solo una vetrina alle aziende del nostro territorio – ha spiegato Rossi -, ma vogliamo fornire soprattutto opportunità di business concrete.

Il settore agroalimentare è quello che più si presta, almeno in una prima fase, ad essere conosciuto rapidamente dagli operatori economici esteri e quale metodo migliore se non quello di far conoscere i prodotti calabresi impiegandoli direttamente “sul campo”?».

«L'attuale struttura delle imprese locali – ha poi aggiunto Calvetta – deve indurre i produttori a collaborare: l'iniziativa che l'Ente camerale sta avviando guarda proprio in questa direzione, nella consapevolezza che la presenza sui mercati esteri è tanto più vantaggiosa quanto più si riesce a presentarsi ai buyer stranieri con una struttura solida e compatta grazie alla quale avere maggiore forza contrattuale. Tutto questo, ovviamente, non può prescindere dall'esigenza di portare sui mercati esteri dei prodotti di alta qualità: la competizione, soprattutto all'estero, si gioca principalmente su questo tavolo. È necessario, allora, che alle occasioni di incontro B2B che stiamo allestendo partecipino le imprese che già lavorano puntando su know-how e su produzioni di livello adeguato al contesto a cui ci riferiamo».