

# Internazionalizzazione, le imprese reggine alla scoperta del Brasile



Gli scenari commerciali, le prospettive economiche e le opportunità di investimento offerte dal mercato brasiliano sono stati al centro del partecipato webinar promosso dallo Sportello Internazionalizzazione di Confindustria Reggio Calabria.

Un'iniziativa rivolta alle imprese reggine associate e nata nell'ambito del protocollo sottoscritto dalla stessa associazione di via del Torrione con la Camera di commercio italo-brasiliana di San Paolo.

Tale documento ha fra i suoi obiettivi principali quello di dar vita ad un sistema di relazioni stabili fra le realtà produttive e imprenditoriali locali e il contesto brasiliano, puntando con decisione al rilancio e alla promozione delle eccellenze del territorio reggino attraverso un desk permanente e un'apposita sezione presente sul sito della Camera di commercio italo-brasiliana in grado di favorire l'incontro con i buyer. Al webinar hanno preso parte il presidente di Confindustria Reggio Calabria, **Domenico Vecchio**, il presidente di ItalCam, **Graziano Messina**, il consigliere tecnico di Italcam San Paolo, **Patrizio Greco** e la responsabile dello sportello Internazionalizzazione, **Mariella Costantino**.

“Viviamo una fase molto particolare”, ha affermato il

presidente **Vecchio** in apertura dei lavori del webinar, “la gravissima pandemia di Covid-19 ormai da quasi un anno sta mietendo vittime in quasi ogni angolo del Pianeta e, al tempo stesso, sta letteralmente piegando l’economia mondiale. Tuttavia, proprio questa fase di “stand-by”, può giocare a nostro favore e proprio sull’asse San Paolo-Reggio Calabria potremo mettere a punto la fase attuativa del nostro Protocollo. Noi imprenditori siamo animati da una grande voglia di investire e di aprirci a mercati dinamici come quello brasiliano, una delle economie in maggiore espansione dell’ultimo decennio.

Nelle vene del 15% della popolazione brasiliana – ha poi ricordato Vecchio – scorre sangue italiano. Stiamo parlando di quasi 30 milioni di persone. È a loro, pienamente rappresentati dalla Camera di commercio italo-brasiliana, che ci rivolgiamo. Senza dimenticare il ruolo strategico del porto di Gioia Tauro, “hub” di collegamento dei prodotti del Sud Italia verso i cinque continenti. Le nostre imprese abbracciano una pluralità di comparti, – ha poi concluso il presidente degli Industriali reggini – i nostri prodotti di punta si stanno affermando in sempre maggiori aree del Pianeta, dalle eccellenze dell’agroalimentare, con alcune colture uniche al mondo come il bergamotto, fino alla meccanica, alla bioedilizia, ai servizi innovativi. Siamo inoltre interessati agli interscambi di carattere turistico, che possono rappresentare, una volta che sarà ripartito anche questo settore, una delle maggiori opportunità di sviluppo economico”.

“Siamo pronti a ricevere gli stimoli e le proposte che verranno dal tessuto produttivo reggino – ha aggiunto **Messana** – e questo protocollo ha basi molto solide per operare nella giusta direzione. La Camera di commercio italo-brasiliana mette a disposizione degli imprenditori un bagaglio di conoscenze e relazioni di primissimo livello, per ogni specifico settore.

Pensiamo, solo per fare un esempio, all'edilizia che può rappresentare un contesto di grande interesse per tanti operatori di Reggio Calabria. Ma guardiamo anche al turismo che, al di là del momento che sembra paralizzare il settore viaggi, tornerà presto a ripartire. Solo qualche giorno fa la Camera ha siglato un documento congiunto con i vertici di Alitalia per l'area sudamericana perché dal 15 dicembre il vettore italiano tornerà a volare con un collegamento diretto.

I brasiliani, poi, sono persone estremamente curiose, basti pensare al boom legato alla scoperta della Puglia avvenuto in questi anni che ha visto l'esplosione di un canale turistico importantissimo tra il Brasile e quella regione del Mezzogiorno. Il nostro ente, inoltre, – ha poi concluso Messina – ha a disposizione un patrimonio associativo di grande rilievo, formato da circa cinquecento associati che per la maggior parte sono proprio realtà imprenditoriali che possono da subito entrare in contatto con l'imprenditore reggino per la pianificazione di strategie e relazioni commerciali vantaggiose per entrambi”.