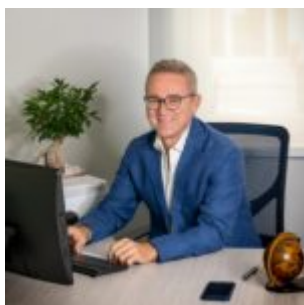


Progeo-Tech: internazionalizzazione e ricerca scientifica. Dalla Calabria agli Usa



Domenico Palmieri, ingegnere chimico, consulente in materia di internazionalizzazione e ricerca scientifica, in possesso di un Master in Intelligence, collabora con diverse società italiane ed estere promuovendo e organizzando incontri di business settoriali sia in Italia che all'estero.

Ha organizzato, negli anni, anche le visite in Calabria di Ambasciatori e Consoli di Paesi Extra-EU. Oltre alla sede di Crotona, **Domenico Palmieri** è socio di una società a Rabat (Marocco) ed ha vissuto ed è stato socio e amministratore di una società in Bulgaria.



Eccoci a tu per tu con **Domenico Palmieri** per conoscere al meglio **Progeo-Tech**.

Di cosa si occupa la sua Azienda?

“Ci occupiamo di consulenza in materia di internazionalizzazione e ricerca scientifica. Per la prima attività forniamo una serie di servizi a favore delle imprese che comprendono: desk analysis preliminare aziendale, studi di fattibilità, ricerca di mercato effettuato direttamente nel paese target, ricerca clienti affidabili, organizzazione di incontri B2B, stesura di domande di finanziamento per attività di internazionalizzazione e servizi di business intelligence”.

Quali sono gli obiettivi del futuro?

“I principali obiettivi sono la crescita aziendale in termini di fatturato e di diversione geografica dello stesso, principalmente operando in alcune aree geografiche (MENA, Bulgaria, Russia e USA)”.

Cosa l’ha spinto ad investire al Sud?

“Sono nato al Sud, vi risiedo, anche se passo più tempo a Roma e all’estero ed il legame affettivo che nutro per la Calabria e Crotona è difficile da spezzare. Ho modo di constatare quasi

quotidianamente la ricchezza di capitale umano che possiede la nostra regione e questo è uno dei motivi che mi spinge a rimanere ed investire in Calabria, cercando, nel mio piccolo, di valorizzare alcune risorse che mi capita di incontrare, offrendo loro opportunità e relazioni che possono consentire una loro crescita professionale ed economica”.

Quanto sono importanti le partnership per lo sviluppo aziendale?

“Le partnership sono fondamentali per la crescita e lo sviluppo aziendale, soprattutto in tema di internazionalizzazione e ricerca scientifica. Queste attività necessitano, per la loro stessa natura, un percorso di stretta collaborazione fra i rispettivi management aziendali, in un clima di reciproca fiducia e in un tempo congruo, per il raggiungimento di obiettivi di crescita. Purtroppo, molto spesso, la dimensioni aziendali, il contesto economico generale, non consentono la condivisione di questo approccio. Sebbene esistano strumenti agevolativi regionali, nazionali e internazionali, a disposizione delle aziende per i loro processi di sviluppo, capita che gli stessi non siano conosciuti dalle aziende o, caso frequente, le aziende non hanno le risorse interne per sfruttarli e non ricorrono a consulenti esterni per redigere le relative domande”.

Processi di internazionalizzazione: cosa ci riserva il futuro.

“L’internazionalizzazione, a mio giudizio, è una strada obbligata per le aziende che vogliono trovare altrove il mercato che è venuto meno in Italia. Il Made in Italy è molto richiesto nel Mondo e le aziende italiane godono, nella maggior parte dei casi, di una buona reputazione. Per quanto riguarda i mercati d’interesse per le aziende calabresi una generalizzazione sarebbe molto superficiale e ogni azienda ed ogni suo prodotto andrebbe contestualizzato. Io credo che, accanto ai mercati classici europei e degli Stati Uniti,

un'attenzione particolare andrebbe posta sui paesi della cosiddetta area MENA (Meaddle East and Norht Africa), senza trascurare la Russia e le sue ex Repubbliche (penso ad Azerbaijan, Kazakhstan, ecc)".