

“Business to Brazil: opportunità commerciali e di lavoro per le nostre imprese”

Lunedì 10 Febbraio c.a., presso la CNA di Teramo, si è tenuto un incontro tra imprenditori, associazioni di categoria, istituzioni locali e operatori del mercato brasiliano per rilevare possibili iniziative di interesse per il nostro tessuto produttivo.

L'evento è stato voluto dalla **CNA** in partenariato con la **Camera di Commercio di Teramo** e la collaborazione del **Polo Agire**.

Nella prima parte della giornata sono state trasferite informazioni generali sulle opportunità che il mercato Sudamericano può offrire alle nostre aziende, ma anche cosa è necessario sapere prima di avventurarsi su di un mercato ricco, ma grande e per questo complesso.

Gli interventi dei relatori si sono caratterizzati per il senso pratico dimostrato.

Franco Marchetti ha illustrato, attraverso le sue esperienze professionali, l'evoluzione del mercato; gli errori che spesso si compiono quando ci si avvicina ad attività di export, cosa è importante considerare quando si intende commercializzare in Brasile.

Antonio Petillo ha evidenziato il grande dinamismo che caratterizza in questo momento il Brasile e il comparto delle costruzioni, anche a fronte degli imminenti campionati mondiali di calcio, le Olimpiadi del 2016 e in generale lo sviluppo del Paese.

Infine, **Alessandro Nicodemi** imprenditore vinicolo e Presidente del consorzio “Colline teramane” ha raccontato la sua esperienza in Brasile e ha ribadito l'importanza, per le piccole imprese, di aggregarsi; concetto, tra l'altro emerso in più occasioni.

Il Convegno della mattina ha visto la sala Conferenze della CNA di Teramo gremita di imprenditori e di altre realtà di categoria quali **Ance e CIA di Teramo**, membri del **Polo Palm** e diversi sindaci e dirigenti regionali.

Nella seconda parte della giornata, invece, sono stati creati due gruppi di lavoro, uno relativo al settore Agroalimentare coordinato dalla Camera di Commercio di Teramo con il sostegno del Polo Agire e naturalmente l'importatore e ospite della CNA Franco Marchetti; l'altro sul settore costruzioni-casa coordinato dalla CNA e con l'immobiliarista brasiliano Antonio Petillo.

In entrambi i tavoli, dopo un giro di domande di approfondimento e di curiosità specifici sui settori di riferimento, sono scaturite proposte da parte delle imprese.

In particolare nel Gruppo di lavoro dell'Agroalimentare, il Polo Agire e la Camera di Commercio di Teramo si sono impegnate a sostenere le imprese in progetti di esportazione che si contraddistinguano per azioni di lungo periodo; inoltre, molto interessante la proposta del Presidente Alessandro Nicodemi del Consorzio DOCG “Colline teramane” di investire nella promozione del Consorzio in Brasile per tutto il 2014 e la volontà di aprire il mercato anche ad altre cantine vinicole sempre a marchio DOCG; l'importatore Franco Marchetti ha subito manifestato l'impegno a seguire questo loro importante progetto.

Dal Gruppo di lavoro delle Costruzioni, invece, dopo aver compreso come le nostre imprese possono essere appetibili al mercato brasiliano, si è convenuti, anche su proposta del Presidente dell'Ance di Teramo Vittorio Beccaceci, di verificare, a stretto giro, la possibilità di investimenti immobiliari direttamente in loco, con la piena disponibilità di sostegno da parte di

Antonio Petillo. Inoltre, è stato concordato di rilevare quali specifiche professionalità, sempre nel settore, sono richieste dalle imprese brasiliane, che lamentano una difficoltà di risorse umane specializzate.

Nella mattina dell'11 febbraio diverse imprese, attraverso incontri be to be, hanno incontrato gli operatori del mercato per valutare eventuali progetti da sviluppare in Brasile.

I risultati dell'evento sono stati ottenuti in pieno: grande partecipazione ed interesse, valutazione dei progetti delle imprese e accordi conclusi.

Un messaggio importante, però, che si vuole evidenziare e che possiamo definire la parola chiave di questi due giorni è stata "**Continuità**". Tutti coloro che hanno esperienza nell'ambito delle esportazioni hanno ribadito che è necessaria calma, tempo e non ridursi ad iniziative spot che risulterebbero dispendiosi in termini economici e temporali, senza ottenere nessun risultato concreto.