

# Internazionalizzazione delle imprese oltreoceano: CCIAA di Vibo Valentia in prima linea



La Camera di Commercio di Vibo Valentia, sotto la guida del presidente **Sebastiano Caffo**, spinge l'internazionalizzazione delle imprese oltreoceano, favorendo relazioni e una più capillare commercializzazione delle produzioni locali proprio là dove i mercati evidenziano una maggiore domanda o risultano più sensibili all'offerta di prodotti di qualità.

Ed è per questo che l'Ente, in partnership con la Camera di Commercio italiana per in Canada, e in attuazione del Progetto "**Sostegno all'export delle PMI**", l'altro ieri, nella propria sede, ha coinvolto le imprese interessate nel seminario "Fare affari con il Canada per una piccola impresa. Opportunità, orientamenti strategici e raccomandazioni operative", aprendo un focus sulla Regione del Québec con riferimento ai settori Meccanico, Agroalimentare, Turistico e Arredo casa.

Si tratta del primo appuntamento di un più ampio programma di seminari, in sede o via web, sulle opportunità di business offerte dal Canada, che prevede anche iniziative volte a favorire la ricerca e l'attivazione di preliminari accordi commerciali, e a cui le imprese possono dare la loro adesione entro il 26 Giugno p.v. secondo le modalità prevista dall'avviso presente sul'Home page-Sezione news del sito istituzionale [www.vv.camcom.it](http://www.vv.camcom.it).

La prima giornata di studio, presenti il Vicepresidente dell'Ente camerale Bruno La Fortuna, il Segretario Generale Bruno Calvetta, i funzionari di riferimento Maurizio Caruso Frezza e Ornella Ortona, e con il contributo del relatore Ruggiera Sarcina Direttrice Italia -Camera di Commercio Italiana, ha centrato l'argomento da una duplice prospettiva. Da un lato, è stato considerato lo scenario complessivo del Paese americano, i suoi indicatori-chiave e il posizionamento del Made in Italy, evidenziando, in riferimento ai settori di interesse, domanda, trend, evoluzione consumi, sistema distributivo, players, regole di mercato, opportunità emergenti. Quindi si è cercato di capire se, anche alla luce del CETA, ossia del trattato economico e commerciale tra UE e Canada negoziato di recente, il Québec fosse un mercato interessante per le PMI locali e con quali opportunità; come preparare la propria value proposition, come gestire efficacemente una relazione d'affari, quali le condizioni aziendali di specifico successo.

All'esito dell'interfaccia di tutti questi fattori il **Canada/Québec** è apparso un mercato ricco e dinamico, orientato verso prodotti di medio-altro livello, con una cultura molto vicina a quella europea che può ben incontrare la tipologia dei prodotti delle aziende vibonesi che, da parte loro, hanno mostrato effettivo interesse e capacità di cogliere questa sfida.

**Per il Vicepresidente dell'Ente Bruno La Fortuna** *"nella situazione di grave criticità in cui versa l'economia locale e regionale, questa importante iniziativa offre alle imprese una possibilità di rilancio e dà il senso di come la Camera di Commercio sia a loro vicina esplorando e proponendo occasioni di crescita e di espansione, partendo da settori traino dell'economia locale e in un ottica più ampia di sviluppo territoriale e occupazionale"*.

*"L'export, infatti -dice il Segretario Generale Bruno Calvetta- è oggi un canale privilegiato per la crescita delle*

*imprese e la valorizzazione di quel brand territoriale che, esprimendo complessivamente le eccellenze locali, è leva strategica di sviluppo territoriale. Aprirsi a nuovi mercati è, dunque una condizione essenziale per superare contingenti stagnazioni della nostra economia, per migliorare la performance aziendale, per valorizzare il proprio know-how rendendo sempre più attrattivo il proprio marchio e i propri prodotti. Una sfida per le imprese che, comunque, sanno di trovare nella Camera di Commercio un riferimento certo che le informa, le prepara e le affianca per affrontare anche queste sfide con consapevolezza, obiettivi sostenibili, competitività".*