

La stretta collaborazione tra enti ha permesso che la manifestazione di Bogotà fosse un successo

Colombia, nuove frontiere per i prodotti locali e la moda pugliese

Il direttore organizzativo Alessandro Mondelli racconta i retroscena di un viaggio ricco di opportunità

Non poteva che essere così. Dopo il successo dello scorso anno, la Camera di Commercio Italo Colombiana si è avvalsa della collaborazione di Alessandro Mondelli per organizzare lo stand Italia presso la fiera dell'enogastronomia a Bogotà, in Colombia. E visti i rapporti proficui e il rapporto instaurato già da marzo con la Cna di Bari e con la Camera di Commercio di Bari, questo è stato l'anno della consacrazione dei prodotti pugliesi in Sud America. Da marzo, si diceva. Sì perché è da allora che



Ivana Pantaleo, Francesco Locorelondo, Mondelli, Vanessa Ponton, Lina Mejia, Francesco Campana Ditta Esmo.



IEVA MICHELE ARBUES, BELLOMO PAGANELLI, GIANNA BRESSAN, ALESSANDRO MONDELLI, VINCENZO TODISCO

si sono gettate le basi per tessere rapporti, è stato realizzato un seminario con varie aziende dell'enogastronomia e della moda della provincia di Bari e della Bat, è stato ospitato un avvocato colombiano, un'esperta doganale e due buyers che hanno indicato ai titolari d'aziende quello che è il percorso da seguire per proporsi in Colombia. In tal senso da rilevare l'importanza del lavoro di squadra che si è venuto a creare tra le aziende locali, la Cna e la Camera di Commercio di Bari e Bat, tra il direttore organizzativo, Alessandro Mondelli e la

Camera di Commercio italo-colombiana. Di grande supporto è stata l'Almi Apulia sas, società nata in Colombia da un'idea venuta in mente a Mondelli e a Michele Ieva. I due si sono accorti che molto spesso, terminate le fiere nei vari stati, i contatti presi si disperdevano. Questo perché non c'era nessuno sul posto che seguiva e proseguiva i lavori e così le aziende che vi avevano partecipato non vedevano frutti.

Ora, tutti questi protagonisti hanno contribuito insieme alla riuscita del progetto di inserimento dei pugliesi in quel mercato d'oltreoceano. **Enogastronomia** - Nel settore gastronomico - dice Mondelli - abbiamo ottenuto un successo che mi aspettavo,

visto come sono andate le precedenti edizioni. La soddisfazione più grande è stata quella di vedere prodotti come confetti, marmellate e taralli, quasi sconosciuti in Colombia, ottenere un successo di pubblico e richieste immediate. I titolari di tali prodotti inizialmente non avevano molta fiducia in questa spedizione, forse per altre esperienze negative fatte con organizzazioni di altre istituzioni, ma poi sono tornati entusiasti. Adesso si attende di passare allo step successivo e di concretizzare i rapporti avviati. Il tempo di fare i registri doganali, quindi un paio di mesi, e tutto sarà pronto per vendere in questa nazione affamata di Made in Puglia e di cucina mediterranea. Ma il percorso non si esaurisce qui. "Già dalla prossima settimana - continua Mondelli - avremo dei buyers che verranno a visitare le nostre aziende per fare spesa di "made in provincia di Bari". Questi compratori - puntualizza l'organizzatore - vengono a loro spese. Quando il

prodotto è buono e i buyers sono realmente intenzionati a comprare non c'è bisogno di spendere soldi per pagare loro il viaggio, come invece spesso fanno alcune organizzazioni". Le iniziative proseguono e sono in programma anche nel 2013. A febbraio uno chef pugliese terrà per una settimana un corso di cucina tipica in una delle scuole alberghiere di Bogotà e per preparare userà i prodotti delle aziende del Tacco d'Italia.

La moda - La novità di quest'anno è stata rappresentata dall'avvio di contatti anche nel campo della moda, realizzando incontri b2b in un prestigioso hotel colombiano, dopo aver fatto un'analisi di mercato e un sondaggio con

boutique e distributori. Tanta la soddisfazione nel vedere giovani stilisti come Ivana Pantaleo o aziende già sul mercato come Pat Maseda, Monella Vagabonda, Esmo, far subito breccia nei compratori colombiani. "Anche in questo settore - continua Mondelli - abbiamo riscontrato un discreto successo, nonostante sia stata la prima esperienza. E' emerso chiaramente come il mercato colombiano ami il Made in Italy e sia pronto ad acquistare. Ma è un po' indolente, occorre essere sul posto per poter fare veri affari. Ecco perché si è pensato di aggregare le aziende e di aprire uno show room del Made in Puglia dove presentare i vari marchi in un

unico contenitore, il tutto con dei rappresentanti locali, già addentro il sistema moda. Cose concrete e senza fronzoli dunque per affrontare il mercato estero e dare linfa vitale alle nostre aziende". Tutte le aziende che, stuzzicate dal racconto di questa positiva esperienza, vogliono investire in Colombia possono contattare il Cna Bari per avere notizie sulle prossime manifestazioni che si terranno nel 2013 e sulle possibilità d'investimento in quella terra.

Ringraziamenti

Alessandro Mondelli a nome delle aziende che hanno partecipato all'esperienza in Colombia ringrazia il direttore della Cna Bari dott. Giuseppe Riccardi, il presidente della Camera di Commercio di Bari, dott. Sandro Ambruosi, il presidente della Camera di Commercio italo-colombiana dott. Paganelli con tutto lo staff, il dottor Bellomo per Cna di Bari e la sua preziosa collaboratrice colombiana Lina Mejia Baldion per il gran lavoro fatto in Colombia in questi mesi.

Grande soddisfazione dei partecipanti alla fiera in Colombia, che si rivela ricca di spunti per le loro attività

Un'esperienza positiva, nel Sud America terreno fertile per il Made in Italy le nuove tendenze

I prodotti dell'enogastronomia e il settore moda sono stati apprezzati dai buyer internazionali

Sono tutti d'accordo: l'esperienza in Colombia è stata bella, proficua e interessante. Tanto che c'è già chi, appena disfatte le valigie, intende riprepararle per partire nuovamente alla volta del Sud America per proseguire i rapporti di lavoro avviati. "I prodotti pugliesi si fanno apprezzare anche in Sud America per il loro sapore unico. Ho notato come il mercato li sia interessato a queste tipicità locali, c'era gente che ci ha fatto i complimenti, altra che voleva subito acquistare i prodotti... insomma, l'entusiasmo c'è - dice Vincenzo Todisco dell'azienda di sottoli Antica Valle -. L'importante è che si vengano a creare le linee per far confluire i nostri prodotti in quella terra. I compratori vogliono la reperibilità del prodotto nei loro stessi mercati, ma per consentire questo è necessario che ci siano punti di riferimento. A noi personalmente quel mercato piace, si nota che la Colombia è una nazione in crescita, ci sono effettivamente possibilità lavorative. Adesso comunque non resta che vedere come si evolvono i contatti presi. Aspettiamo i risultati, che ci auguriamo non tardino ad arrivare". Soddisfazione viene espressa anche da Domenico Arbues, la cui azienda produce confetti e praline di cioccolato. "Ho visto un grande interesse in Colombia verso i nostri prodotti - ha detto -. Un interesse oltre le aspettative". Tra l'altro il suo, almeno per quanto riguarda i confetti, è un prodotto estremamente legato alla Puglia e alla sua tradizione. Eppure i buyer sudamericani si sono lasciati incuriosire e tentare dalla prelibatezza di questi dolci dal cuore di mandorla. "La cosa bella di questa esperienza è stata anche quella di vedere un team affiatato di produttori pugliesi, aiutati comunque dalla presenza di un'organizzazione alle spalle. Sono veramente contento di questo viaggio. Alessandro Mondelli poi si è dato veramente molto da fare, è un imprenditore anche lui: conosce quelle che sono le esigenze delle nostre aziende. Ho partecipato ad altre fiere, ma c'era spesso una sensazione di formalità. Questa volta è stato diverso: si avvertiva la concretezza. Non si era lì per l'immagine, ma per cercare importatori, distributori. E visto l'interesse che abbiamo trovato penso possano esserci buone possibilità". Parla con grande entusiasmo della fiera tenutasi in Colombia anche la stilista Ivana Pantaleo. "Ho avuto una sensazione molto positiva - dice -. Li c'era una buona atmosfera. La città di Bogotà è tutta un enorme cantiere, si nota subito una grande energia costruttiva e si percepisce la voglia di novità che c'è". La Pantaleo con il suo marchio Nana'e'el by Nanaleo è la prima volta che fa un'esperienza del genere ed è anche la prima volta, ha spiegato, che a Bogotà oltre al settore agroalimentare, ci si apre anche al mondo della moda. La stilista, con i suoi capi biologici e naturali, fa una ricerca specifica prima di realizzare un abbigliamento rispettoso dell'ambiente. Si procura tessuti naturali e biologici certificati e su questi comincia a lavorare dando estro ad un'attività sartoriale che ha incuriosito anche il pubblico sudamericano. "C'è un occhio particolare al made in Italy - dice -. Il mio poi è un prodotto innovativo, verso il quale ho notato interesse. L'accoglienza è stata bella, c'è stata una grande condivisione. Ora ci auguriamo che si concretizzino i rapporti che abbiamo avviato per ampliare il raggio d'azione del nostro lavoro. Il terreno su cui lavorare comunque mi sembra fertile". Positivo anche il bilancio tracciato da Francesco Campagna, socio dell'azienda familiare legata all'abbigliamento Ncf s.r.l. al Baricentro. "E' andato tutto molto bene - dichiara -. Abbiamo avuto numerosi contatti. Tra l'altro, come abbiamo potuto riscontrare, ci sono molte possibilità di lavoro. Li amano l'Italia, gli Italiani, adorano il made in Italy". Campagna è appena rientrato, ma ha già voglia di ripartire. "So che si terranno nuove manifestazioni a novembre, a marzo, mi piacerebbe riparteciparvi".



Momento di B2B



Dott Bellomo Cna - Dottessa Gianna Bessan, Dott. Paganelli Presidente Camera Commercio Italo Colombiana

Organizzato da



Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

Imprese e reti s.r.l.

con il patrocinio



Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Bari

in collaborazione con



Direzione organizzativa e regia moda

Alessandro Mondelli

FOTOGRAFIA - ORGANIZZAZIONE EVENTI - MODA