



Blue Sea Land, oltre 1000 incontri commerciali. Buyers italiani ed esteri molto interessati ai prodotti di eccellenza dell'agroalimentare siciliano

Uno dei maggiori successi di Blue Sea Land 2015 sono stati gli incontri "Business to Business" (B2B). Venerdì 9 ottobre ci sono stati oltre 960 gli incontri circa 200 aziende della filiera dell'agro-ittico alimentare, siciliane e nazionali, e 70 buyers nazionali ed internazionali presenti a Mazara del Vallo dell'Expo dei Distretti Agroalimentari del Mediterraneo, Africa e Medioriente. Sabato 10 ottobre sono stati effettuati oltre 300 incontri, domenica 11 ottobre, giornata conclusiva dell'Expo Siciliano, sono stati effettuati oltre 30 incontri C2C (Cluster to Cluster).

Agli incontri commerciali organizzati grazie alla collaborazione di ITA/ICE (ItalTradeAgency), Sprint Sicilia- Sicily4Expo2015, ENN (Enterprise Europe Network) Confindustria Sicilia e Consorzio ARCA hanno partecipato buyers nazionali e di Paesi quali Austria, Belgio, Bulgaria, Cina, Danimarca, Georgia, Malta, Regno Unito, Romania, Russia, Spagna, Stati Uniti, Tunisia, Turchia, e delle delegazioni dei 42 Paesi accreditate a Blue Sea Land.

Ancora una volta i prodotti che hanno attirato l'attenzione di operatori italiani (diversi rappresentanti della grande distribuzione) e stranieri sono stati: pesce, vino, olio di oliva, conserve sott'olio, prodotti caseari, prodotti ittici, pasticceria, pasta. Ma nel "paniere" di beni richiesti vi sono stati anche: agrumi, succhi di frutta bio, liquori, aceto, birra, uova, lumache, sughi pronti, carni, agroalimentare biologico, pistacchi, cereali e derivati, e perfino caffè, the, aromi, spezie, e sale aromatizzato. Trattative anche nel settore delle tecnologie per la produzione alimentare. Sorrisi e strette di mano, inviti agli stand per assaggi e degustazioni; tutti hanno apprezzato l'alta qualità dei prodotti offerti.

Molto soddisfatti gli imprenditori del Distretto della Pesca che hanno partecipato agli incontri commerciali. **Amalia Asaro**, giovane proprietaria dell'azienda ittica mazarese Asaro Sea Food partecipante ai B2B ha sottolineato: "abbiamo avuto l'opportunità di incontrare diversi buyers ed in particolare della Romania, Bulgaria, Tunisia e Stati Uniti. Sono stati incontri molto proficui e già l'indomani abbiamo avviato i contatti per probabili forniture. I buyers che ho incontrato erano molto interessati ai nostri preparati alimentari a base di pesce, in particolari agli involtini di pesce e alle polpette di sardine".

Entusiasta **Salvatore Campisi** amministratore della Campisi Salvatore S.r.l, azienda ittica conserviera di Marzamemi in provincia di Siracusa: "ho potuto apprezzare la professionalità e l'organizzazione degli incontri che si sono svolti nella tre giorni di Blue Sea Land, al pari degli incontri che frequentemente sostengo in altri Paesi Europei. Ho

Blue Sea Land • Ufficio Stampa

Distretto Produttivo della Pesca-Cosvap

Via Gian Giacomo Adria, 59 • Mazara del Vallo 91026 (TP) | tel +39 0923 933879 – 906880 • fax +39 0923 673135

ufficiostampa@distrettopesca.it | www.bluesealand.it



incontrato circa quindici buyers, di Austria, Belgio, Inghilterra, stati Uniti ed altri Paesi. Il mio commerciale ha già avviato contatti con queste ditte. Erano molto interessati ai nostri prodotti, in particolare: tonno ed acciughe all'olio di oliva in vasetto di vetro, cernia, ricciola e pesce spada in olio di oliva, vari p di pesce; inoltre grande successo per la salsa preparata con pomodorino di Pachino Igp ed il patè di pomodorini secchi”.

Il Direttore del Mercato Ittico di Milano, il dott. **Gianluca Cornelio Meglio** ha partecipato a dei workshop e agli incontri B2B che si sono svolti nell'ambito di Blue Sea Land ed ha sottolineato: “Sono rimasto favorevolmente impressionato dal numero degli incontri organizzati. Mazara del Vallo con Blue Sea Land è il punto di incontro con i Paesi del Mediterraneo temi dedicati alla pesca ed alla sostenibilità; a tal fine è meritevole l'attività del Distretto Pesca come *trait-union*. E' invece necessario il ruolo della politica nel settore infrastrutturale vedi le difficoltà di conferire il prodotto di eccellenza siciliano, ad esempio, il pesce siciliano nei grandi mercati del nord”.

Maria Stassi, Direttore Sprint Sicilia: “Sprint lavora con Enterprise Europe Network. Oggi senza connessioni non si entra nei mercati e non si sviluppano nuovi business. Sul tavolo prodotti agroalimentari e non solo di eccellenza e profili di partecipanti ben selezionati”

“Siamo molto soddisfatti -ha dichiarato il Presidente del Distretto Produttivo della Pesca, **Giovanni Tumbiolo**- sia della quantità che della qualità degli incontri B2B e C2C. L'interesse mostrato dai buyers verso quest'area del Mediterraneo e per il paniere di prodotti d'eccellenza offerto dalle aziende presenti fa ben sperare per il rafforzamento del partenariato internazionale. Il compito di un Distretto, nella fattispecie attraverso Blue Sea Land -ha sottolineato Tumbiolo- è quello di “imbandire la tavola”, cioè fornire l'occasione e la possibilità di incontro fra produttori e buyers”.

Francesco Mezzapelle
Responsabile Ufficio Comunicazione

Mazara del Vallo 15 ottobre 2015