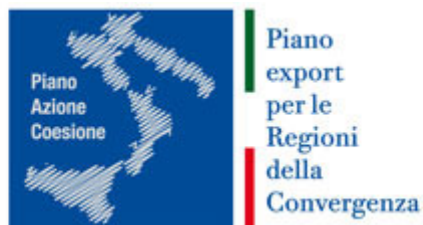


ICE – Piano Export Sud –  
I annualità Legacoop Calabria



# Incoming Calabria

**Missione di operatori economici del settore  
agroalimentare in Calabria.**

**25-28 novembre 2014**

# Perché la Calabria

- La produzione agroalimentare in Calabria, pur mostrando un deficit dimensionale nell'organizzazione delle filiere più importanti (olio, vino, ortofrutta), ha sviluppato una moltitudine di piccole realtà produttive che hanno nella qualità e nella distintività il loro punto di forza più importante.
- Diverse aziende, indipendentemente dalle dimensioni, hanno già rapporti con i mercati esteri (tramite compratori). Ciò di cui oggi l'agroalimentare regionale ha bisogno, è una efficace azione di promozione che abbia il suo fulcro in un progetto di valorizzazione del territorio.
- La valorizzazione commerciale e l'incremento del valore aggiunto dato dalla stimolo della domanda estera verso la tipologia delle produzioni suddette è l'elemento cardine su cui costruire un progetto di equilibrata crescita economica territoriale.

# Descrizione dell'iniziativa

- L'iniziativa prevede l'organizzazione di incoming di operatori con visite guidate presso le imprese, con formazione focalizzata sui prodotti regionali e azioni di marketing territoriale.
- Gli operatori esteri saranno selezionati da ICE, in base alle peculiarità produttive della Regione Calabria e ai profili delle aziende che avranno aderito, al fine di facilitare l'incontro tra domanda ed offerta.
- Prevediamo la partecipazione di circa 12 buyer provenienti da Regno Unito, Paesi Scandinavi e dell'Area Balcanica per l'Europa e Hong Kong, Giappone per il resto del Mondo.

# Mercati di interesse, settori e buyer

- L'individuazione degli operatori internazionali per lo svolgimento di "Incoming Calabria", sarà orientata a buyer interessati all'identità territoriale del Sud Italia ed in particolare a quella Calabrese.
- I settori coinvolti sono i più rappresentativi della realtà gastronomica Meridionale, in particolare Conserve vegetali ed animali, Salumi, Formaggi freschi e stagionati, Vino, Pasta, Olio di oliva, Confetture, Prodotti dolciari e da forno.

# Programma dell'evento

Il lavoro sarà concentrato in due intense giornate di presenza degli operatori:

- 26 novembre: Ogni buyer potrà visitare nel territorio calabrese fino a 5-6 aziende fra quelle selezionate.
- 27 novembre: Location G.A.L. Crotona  
9,30 – 11.30 incontro di formazione-informazione sulle produzioni alimentari calabresi.

12.00, avvio dell'attività di B2B (i buyer incontrano le aziende singolarmente) e degustazione dei prodotti.

Aspetti organizzativi (1):

# Requisiti di partecipazione per le aziende calabresi

- Sito internet e/o materiale di presentazione in lingua inglese (qualora l'impresa non ne fosse in possesso, vi è la possibilità di realizzarlo prima dell'incoming)
- Appartenenza ai settori di riferimento del progetto
- Fatturato > 250.000€

## Aspetti organizzativi (2):

# Costi di partecipazione

L'impresa può scegliere una delle due modalità di partecipazione:

- Partecipazione alla giornata di B2B e attività degustative (aperto a tutte le aziende delle Regioni di Convergenza Calabria, Campania, Puglia, Sicilia):

**350€ + IVA**

- Partecipazione al programma completo: Degustazione, B2B e visite aziendali dei buyer (riservato alle aziende calabresi):

**500€ + IVA**

Sono escluse le spese di interpretariato.

**LINGUA UFFICIALE DELL'EVENTO:** Inglese

Aspetti organizzativi (3):

# Criteri di selezione delle aziende che accoglieranno le visite dei buyer

Le aziende che aderiranno al programma completo dell'iniziativa, saranno selezionate, rispetto ai seguenti requisiti:

- Rispondenza ai requisiti di partecipazione (sito internet in inglese, settori di riferimento, ecc.)
- Ordine cronologico di presentazione della scheda di adesione divise per settori di appartenenza
- Criteri logistici

Le aziende saranno selezionate in base ai criteri sopra descritti e contattate da Legacoop Calabria, referente sul territorio per il progetto, per l'organizzazione logistica.



Aspetti organizzativi (4):

## Cosa fare per aderire

Inviare, ***entro il 18 ottobre 2014***, la scheda di adesione a

**Massimo Pelosi:** [massimo.pelosi@gestincoop.coop.it](mailto:massimo.pelosi@gestincoop.coop.it)

**Pamela Calcagnini:** [amministrazione@indaco.coop](mailto:amministrazione@indaco.coop)

Compilare la scheda di adesione con indicazione della modalità di adesione:

- B2B e degustazioni
- B2B e degustazioni + visita in azienda
- Fornire il materiale informativo di presentazione in lingua inglese (su format fornito dagli organizzatori).