



Mazara del Vallo, 14 ottobre 2013

Blue Sea Land, dal B2B il partenariato internazionale che funziona

Un successo la sessione di lavori dedicata al B2B. Circa trecento incontri tra i cinquanta produttori locali e meridionali ed i 20 buyers provenienti da Gran Bretagna, Svezia, Danimarca, Francia, Russia Cina, Giordania, Yemen Usa e Maldive. Sono i numeri che emergono dalle trattative commerciali tra operatori economici e stranieri nell'ambito del "Blue Sea Land", manifestazione che ha chiuso ieri i battenti e che ha visto i fari del mondo puntati sulla città di Mazara del Vallo dall'11 al 13 ottobre.

I prodotti più richiesti dagli operatori stranieri sono stati vino, olio di oliva, prodotti caseari, prodotti ittici, pasticceria, pasta. Trattate anche le produzioni dell'industria edile e dell'impiantistica.

Tra uno scambio di battute, tra un incontro e l'altro per dare seguito agli scambi commerciali, si può dire che per i produttori italiani è stata una grande occasione quella di aver conosciuto i *buyers* provenienti da tutto il mondo.

Tra *buyers* e produttori si è instaurato un rapporto fatto di sorrisi e strette di mano, inviti agli stand per assaggi e degustazioni.

Gli incontri B2B hanno rappresentato l'evento sorpresa della Blue Sea Land, con la nascita di grandi partnership per l'Italia con Yemen, Maldive, Russia, Giordania, Cina e Inghilterra.

“Siamo soddisfatti degli incontri B2B tra gli operatori economici stranieri ed italiani - ha dichiarato Roberto Lovato dell'agenzia ICE - 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. Possiamo ritenerci soddisfatti, missione compiuta”.

Francesco Mezzapelle
Responsabile Ufficio Comunicazione del Distretto Produttivo della Pesca

Giuseppe Messina
Addetto pubbliche relazioni Blue Sea Land