

In vetrina

Workshop e incontri «one to one» di aziende pugliesi e buyer esteri tra Bari, Noicattaro e Lecce

Emiri e russi, la Puglia crocevia di nababbi

Arredi e marmi per gli arabi, moda e alimentare per gli ex sovietici

BARI — Arredamento, complementi di arredo e marmi per gli emiri; moda e agroalimentare per i russi. Prodotti pugliesi in vetrina per attirare nuovi e vecchi ricchi, da Bari a Lecce. Gli incontri del capoluogo — *business to business* con operatori economici degli Emirati Arabi e del Qatar — sono organizzati dalla Camera di commercio e dalla Provincia di Bari; quelli di Lecce e Noicattaro da Regione Puglia e Confindustria Bari-Bat.

Gli incontri d'affari con il mondo arabo sono iniziati ieri e andranno avanti fino a domani: si tratta di opportunità concrete, in grado di mettere in contatto le imprese di casa nostra con gli operatori commerciali di Paesi peraltro molto interessati a investire nel lusso, grazie alla solidità di una fonte quasi inesauribile da quelle parti, il petrolio. Sono trentatré le aziende pugliesi che stanno parte-

cipando agli incontri organizzati dalla Camera di commercio attraverso la sua azienda speciale Aicai, in collaborazione con l'assessorato alle Attività produttive della Provincia Bat. Gli otto *buyer* sono stati selezionati sulla base del reale interesse dimostrato sui profili delle aziende locali che partecipano all'iniziativa. Previsti incontri bilaterali d'affari e visite nelle aziende delle province di Bari e Bat, nelle quali potranno apprezzare in concreto il livello delle produzioni ma anche la possibilità di «soddisfare» le richieste dei propri clienti. Tra le aziende coinvolte la Apulia Stone dei fratelli Music-

In contemporanea

Entrambe le iniziative, separate, sono iniziate ieri per durare fino a domani

co snc e Moretti Marmi (di Trani) o Art Marmi Srl (di Andria); e poi Arredamenti Mangini (Andria), Lady Cucine (azienda materana con rivendite in Puglia) e Spaziodesign srl (Molfetta) per il settore del mobile; ma anche aziende come Arte per Arte di Elisabetta Liddi (Bari), specializzata in complementi d'arredo d'avanguardia.

Se con il petrolio gli arabi sono ricchi da tempo, i nuovi nababbi sono in Russia. «Dobbiamo recuperare il tempo perduto, è il momento di fare quello che non abbiamo fatto finora: esplorare i prodotti di qualità che la Puglia sa offrire e importarne il più possibile in Russia». È quasi un imperativo la dichiarazione d'intenti dei 25 buyer russi che da ieri sono in Puglia fino al 28 novembre per toccare con mano i comparti di moda e agroalimentare made in Puglia, grazie al progetto *An Apulian Journey*, realizzato da Regione Puglia e Confindustria Bari e Bat: sono previsti ben 559 incontri d'affari *one to one*. Nel dettaglio, 162 ieri a Lecce, 212 oggi a Noicattaro e altri 185 a Bari domani.

Carmen Carbonara



Gli incontri di ieri con gli esponenti arabi alla Cdc di Bari