





Chi Siamo

Di fronte agli Scenari che la modernità traccia lungo l'orizzonte dei mercati globali, oggi un ruolo di primo piano rispetto allo sviluppo e alla crescita di un territorio, delle sue risorse e imprese, è affidato ai processi di internazionalizzazione.

La SP Service International da alcuni anni riconduce ad un'unica unità organizzativa le realtà di diversi paesi e la valorizzazione delle loro risorse, creazioni e prodotti locali attraverso le sue missioni in sinergia con partner privati ed istituzionali.

Il programma operativo dei nostri interventi, diretti sempre al sostegno della promozione, è finalizzato allo sviluppo economico delle imprese e dei territori locali, favorendo la promozione, la conoscenza e la commercializzazione dei loro prodotti, risorse e servizi nei mercati degli E.A.U., dell'Arabia Saudita e del Qatar.

Forniamo consulenza e progettazioni, informazioni, know how, e soprattutto la nostra esperienza maturata nella commercializzazione, nella comunicazione e nel marketing, indispensabile per operare nei nuovi mercati.

Agiamo con referenti ufficiali come Arnagee Group in Qatar (QA) e Jwann-Group in Arabia Saudita, che conferiscono a favore delle aziende italiane con gruppi privati, intergovernativi ed istituzionali.

Dal 2006 promuoviamo anche le risorse ed i patrimoni del nostro territorio inserendoci in eventi di altissimo profilo come ad esempio, l'Arabian Travel Market, che rappresenta uno degli appuntamenti più importanti degli Emirati Arabi Uniti e di tutta la regione Pan Araba per intercettare i flussi turistici/culturali provenienti dal Medio Oriente, poiché lì convergono migliaia di operatori di settore. Sempre dal 2006 abbiamo sviluppato nuove partnership in Qatar, finalizzate all'inserimento di gruppi italiani su quel mercato per la realizzazione di opere ed infrastrutture, e finalizzate altresì a creare le giuste condizioni per investitori stranieri che intendono industrializzarsi in uno dei territori che a tutt'oggi ha il pil più alto del mondo.

La Sp International, fornisce consulenze personalizzate per le imprese e programmi mirati d'intervento per consentire alle singole aziende e ai singoli imprenditori un quanto più immediato ritorno sui loro investimenti. La politica di consultancy della Sp Service International include anche le strategie di marketing per promuovere il marchio ed i prodotti dei propri clienti sui mercati internazionali attraverso attività e comunicazioni individuali che includono la costruzione di fitte relazioni commerciali con partner dei mercati di riferimento: in una sola parola un match -marketing program, cioè una consulenza/sviluppo strategica.

La Sp Service International con l'ausilio di uno staff di professionisti altamente qualificato, può orientare, sostenere ed accompagnare le aziende nella loro espansione sui mercati internazionali, utilizzando le competenze e le esperienze del proprio network.

La globalizzazione rappresenta un'importante sfida soprattutto per le piccole e medie imprese che, a differenza delle grandi imprese, non dispongono di risorse adeguate a fronteggiare la concorrenza internazionale e spesso non sono in grado di affrontare un processo di internazionalizzazione in modo organico ed efficace. Ecco la necessità della giusta consulenza strategicamente mirata per dar modo alla piccola e media impresa di superare le citate criticità.



Per cogliere le indiscusse opportunità che offrono i mercati internazionali e nel caso specifico, il Medio Oriente e l'Africa (nostri mercati di riferimento), bisogna supportare le imprese e guidarle ad investire consapevolmente solo in attività adeguate e non dispersive e, dove è possibile, creare delle sinergie che scaturiscono da un trend di aggregazione.

Si rivolgono a SP Service International Enti ed Istituzioni, aziende di tutti i settori merceologici, e di tutte le dimensioni e volumi d'affari: gli enti e le comunità locali il singolo imprenditore e l'industriale, il professionista e l'artigiano, trovano soluzioni ai loro investimenti con adeguati progetti d'azione e piani di sviluppo.

La Nostra Mission

Dopo l'ingresso delle economie emergenti nel mercato mondiale, gli imprenditori si sono trovati a fare i conti con uno scenario in rapida evoluzione ed a competere con realtà capaci di produrre a costi infinitamente più bassi. Velocità, capacità di innovazione, ricerca di nuovi mercati, collaborazioni internazionali, sono diventati temi fondamentali per resistere e competere.

Non è più pensabile per le imprese Siciliane avere come prospettiva solo il giardino di casa. Bisogna cambiare mentalità e capire e far capire che per crescere è necessario innovare, puntare all'eccellenza, internazionalizzarsi, trovare aggregazioni o alleanze.

L'impresa deve guardare a nuovi scenari, sfruttando le migliori opportunità del mercato arabo, che oggi, nella sua vastità, è e resterà per molti anni la passerella mondiale del business. Delocalizzare non significa sottrarre occasioni di sviluppo al nostro territorio, anzi significa dare all'impresa maggiore competitività e quindi più possibilità di successo nel mercato ed innescare un virtuoso circolo creando anche un indotto di ritorno nel tessuto economico d'origine.

Le azioni di spinta verso questi paesi arabi devono avere una ricaduta diretta e trasversale sul nostro territorio e nascono proprio con l'obiettivo di rafforzare i brand "made in Sicily" e "made in Italy", esportando prodotti, servizi e know-how, per importare risultati.

Ciò ci consentirà di avviare, finalmente, anche quel processo di internazionalizzazione che può aiutare lo sviluppo socio, economico e culturale di diverse Regioni e Paesi, focalizzando l'attenzione sulle risorse umane, produttive e culturali su cui si basa, com'è noto, gran parte della nostra economia.

La Nostra Vision

Noi crediamo che un'esperienza di diffusione delle integrazioni economiche e delle conoscenze di diverse realtà territoriali, potrebbe rappresentare anche un utile strumento per una politica di indirizzo e sviluppo sia commerciale, che culturale e civile. I beni e i valori di un territorio, infatti, non possono di certo essere sottratti al libero gioco del mercato, ma altrettanto crediamo comunemente tutti che il loro uso deve essere comunque regolato in modo da garantirne a tutti l'accesso nelle diverse forme, anche se esistono diversi indirizzi e visioni sul come.

"Territorio ed impresa nei commerci come manifestazione di culture nelle civiltà" è un tema stimolante, che racchiude contenuti precisi e, soprattutto, è indicativo di una precisa scelta a sostegno delle attività produttive locali, come per le culture: uscire dall'immobilismo economico e dalle barriere culturali. Con la nostra visione vogliamo, fin dove si può, far fronte a tali esigenze, prevenirne le problematiche, risolverne le difficoltà, soprattutto quelle di chi lavora e contribuisce alla crescita



economica dei nostri territori. Le considerazioni che sono alla base delle nostre iniziative possono essere riassunte in alcuni principi chiave:

- l'importanza dell'integrazione dei servizi offerti alle imprese e le amministrazioni locali;
- il collegamento tra territori diversi finalizzati a creare sensibilità ed opportunità per lo sviluppo locale;
- l'utilizzo delle conoscenze, per la fruizione dei prodotti locali e la progettazione di nuove forme di interazione;
- sviluppare e coinvolgere sinergicamente diverse realtà commerciali, culturali e sociali.

La Nostra Attività

L'attività di SP Service International si configura nell'offerta di un supporto adeguato e di un'ideale collaborazione con le Aziende e gli Enti che vogliono creare o ampliare la loro posizione in Italia ed all'estero, per avviare rapporti di collaborazione industriale o commerciale con aziende nei Paesi di intervento, in particolare gli E.A.U., l'Arabia Saudita e il Qatar. Verifichiamo il quadro delle convenienze e la fattibilità di iniziative imprenditoriali e di enti in ambito internazionale attraverso appropriati strumenti di valutazione ed offriamo alle imprese di diverse realtà territoriali l'opportunità di dialogare tra esse mediante l'attivazione di programmi specifici, attraverso progetti di incontro che facciano coniugare concretamente gli interessi dell' "impresa" con lo sviluppo territoriale.

E' dunque molto importante un'azione di Marketing territoriale ed una sinergia forte. Per conseguire questi obiettivi di fondo, è necessario coinvolgere sinergicamente le categorie imprenditoriali. Si tratta di un traguardo significativo, poiché queste realtà finora hanno dialogato troppo poco tra di loro. Pertanto, lo spirito che anima i progetti della SP Service International ha come obiettivo non marginale l'offerta di una consulenza qualificata sul quadro economico-territoriale e sulle possibilità offerte dal mercato emiratino.

Le attività produttive saranno sostenute ed indirizzate in modo adeguato, mettendo a disposizione dell'imprenditoria tutte le conoscenze direzionali necessarie per la commercializzazione dei loro prodotti e la creazione di attività solide e durature nel tempo, che possano, a loro volta, innescare una tendenza positiva di sviluppo nelle intere aree di interesse negli E.A.U., l'Arabia Saudita e il Qatar.

Un tale programma operativo di incontri commerciali ci darà la possibilità di far nascere una cultura d'impresa e dell'innovazione che porti a:

- migliorare lo sviluppo del sistema delle imprese, sia favorendo quelle esistenti, sia agevolando la nascita di altre;
- promuovere lo sviluppo dei sistemi locali attraverso l'implementazione di attività di programmazione dal "basso" ed il raggiungimento di intese tra le istituzioni locali;
- potenziare le reti materiali ed immateriali (marketing territoriale, viabilità, centri intermediali, tecnologia ecc.);
- avviare attività di partenariato.



Tali progetti di incontro commerciale rivelano tutta la loro importanza per arrivare alla creazione del quel “baricentro basso” che, secondo gli studi del Censis, come in tutti quelli dedicati alle economie regionali, è necessario per sfruttare le enormi potenzialità di cui disponiamo, puntando ad uno sviluppo locale che è alla base di quel cambiamento ed arricchimento delle strutture produttive in un territorio omogeneo come il nostro per caratteristiche culturali, sociali ed economiche. Un vero e proprio “agente di sviluppo” del proprio territorio, ricercando l’incontro e la costituzione di forme di scambio con le realtà degli Emirati Arabi Uniti, l’Arabia Saudita e il Qatar.

Insieme ad altre realtà già avviate, o da avviare, la SP Service International, con l’individuazione dei settori produttivi più consoni all’economia di un determinato momento in un dato territorio e la preparazione di piani direzionali adeguati, sarà sempre più impegnata ad assumere un ruolo determinante e propositivo per le nostre imprese locali, per le quali riveste già un importante compito di indirizzo: fare di esse dei leader nella crescita del territorio, limitando gli ostacoli, creando condizioni

ottimali, imprimendo un’accelerazione alla diffusione e la migliore conoscenza delle opportunità e delle potenzialità esistenti per lo sviluppo economico e sociale del territorio ed un loro sviluppo negli Emirati Arabi Uniti, l’Arabia Saudita e il Qatar.

Core Business:

La Sp Service International è un’azienda altamente specializzata in attività di promozione commerciale, development business, procacciamento d’affari oltre che delocalizzazione produzioni e realizzazioni di new company con partner esteri. I settori di maggiore competenza, per il miglior posizionamento delle aziende made in Italy trovano maggiore riscontro in:

- Progettazione
- Costruzione
- Forniture (porte, finestre, vetro, pavimenti, marmi, bagni, mobili, divani, illuminazione)
- forniture per interni chiavi in mano
- arredi per uffici, hotel, residenze
- Giardini ed arredi per uffici e piscine

I Nostri Servizi alle Aziende locali

La SP Service International in collaborazione con il suo staff d’avanguardia, crea, attraverso degli incontri mirati, una concreta possibilità di commercializzazione del prodotto, individua i buyer interessati, li seleziona e presenta loro nel dettaglio il prodotto, verificando la concreta possibilità di fare affari con l’azienda. Selezionare e verificare la possibilità di portare a buon fine un accordo commerciale comporta un grosso lavoro che la SP Service International affronta con impegno ed efficacia, perché solo così si ha la certezza di evitare inutili perdite di tempo e di partire subito da una posizione di concreto vantaggio rispetto ad eventuali “concorrenti”.

In buona sostanza, la SP Service International organizza dei contatti commerciali selezionati che, attraverso molteplici funzioni, spianano la strada a concrete trattative per la vendita. Le aziende saranno peraltro monitorate per un anno. Prima di dare avvio a qualsiasi processo di internazionalizzazione od a una missione mirata con follow up successivo, è indispensabile inserire l’azienda in un archivio dove resterà per 12 mesi consecutivi, una sorta di iscrizione. Il network della consulenza fa sì che l’iscrizione non sia passiva bensì attiva in quanto consente da subito di usufruire dei benefici di una pubblicità positiva ed esclusiva dando avvio immediato alla visibilità del marchio aziendale nelle aree geografiche



di nostra competenza che ne prenderanno immediatamente atto; in una sola parola una open window nel mondo che faciliterà gli step successivi ed il loro successo.

Un servizio aggiuntivo con un concept unico che facilita il raggiungimento degli obiettivi prefissati a fronte di un investimento alla portata di tutti.

Sarà fatto riferimento, inoltre, alle **opportunità di cooperazione**, evidenziando i fattori di successo per il posizionamento dei prodotti italiani, anche tramite l'individuazione degli opportuni **strumenti di penetrazione commerciale** (e-commerce, transazioni, outsourcing, ecc.), **realizzando adeguati piani di sviluppo**, partendo dalla valutazione delle realtà produttive, sino all'individuazione di soluzioni ottimali, per promuovere le eccellenze Italiane e della Sicilia, e per realizzare le nuove opportunità di business e di collaborazione economica che gli Emirati Arabi Uniti, l'Arabia Saudita e il Qatar ci offrono.

In questo ambito assisteremo le aziende sotto diversi profili:

- marketing strategico ed operativo;
- attività di incoming;
- reperimento ed analisi comparativa dei possibili acquirenti;
- strategie di pianificazione e di posizionamento;
- predisposizione di scenari di costo in funzione delle scelte make or buy;
- anticipazione delle problematiche connesse all'outsourcing;
- analisi economico/finanziarie connesse all'outsourcing;
- predisposizione di piani di vendita/acquisto connessi ai piani produttivi.

L'assistenza si estende inoltre a:

- individuazione e gestione di ottimali contesti di trade marketing;
- realizzazione di una rete e di una struttura commerciale;
- identificazione di partnership, sia in aree commerciali consolidate che emergenti;
- assistenza nelle scelte di creazione di joint-ventures produttive/commerciali;
- diagnosi in loco presso aziende estere, possibili candidate ai processi di terziarizzazione, outsourcing resources e diversificazione produttiva;
- costruzione di modelli inerenti all'analisi della profittabilità su specifiche aree di business;
- possibilità di creare per gli utenti business rules personalizzate;
- analisi delle performance e delle varianti di vendita.
- Follow-up dei contatti commerciali per accelerare la conclusione della trattativa in itinere.

Questo servizio di monitoraggio costante è un passaggio fondamentale soprattutto in questi mercati e va seguito con accurata metodologia per evitare il rischio di disperdere o rovinare gli intenti e le trattative già in corso.

L'**obiettivo** della SP Service International e dei suoi partner internazionali è quello di **determinare negli E.A.U.**, l'Arabia Saudita e il Qatar, viste le competenze e le eccellenze del Made in Italy e Sicily, delle ottimali condizioni di posizionamento, ed individuare adeguate **partnership** per intraprendere **attività congiunte e collaborazioni** in aree quali gli scambi socio - economico - civili, il marketing, il turismo, la cultura, la vendita, la logistica, la formazione professionale, la ricerca, la commercializzazione, e quant'altro possa essere utile e meritevole per lo sviluppo dei diversi settori commerciali protagonisti di del Made in Italy e Sicily in questi paesi.



Missioni conoscitive nel paese di interesse

L'imprenditore o l'ente può utilizzare l'esperienza della SP Service International per effettuare viaggi e missioni conoscitive volte ad incontrare i potenziali partner; inoltre, al fine di avviare le prime trattative commerciali, potrà essere assistito dai nostri consulenti locali bilingue, dotati di una profonda conoscenza dell'economia e dell'imprenditoria locale.

L'imprenditore o l'ente potrà usufruire anche del supporto di interpreti e di altri servizi di segretariato. Durante le missioni SP Service International può organizzare incontri con istituzioni locali, quali Camere di Commercio, Associazioni di categoria, Banche, Amministrazioni Pubbliche ed altri enti, commercialisti e studi legali, ecc.

“Internazionalizzazione” significa strategia ampia ed articolata: le imprese sono sempre più stimolate ad essere presenti sui mercati internazionali con una realtà produttiva e/o commerciale stabile sul territorio. Internazionalizzazione però significa per l'imprenditore anche necessità di superare difficoltà diverse nell'approccio con il Paese di interesse, per motivi linguistici, burocratici o tecnici.

Per questo SP Service International offre, oltre all'attività di business scouting, la sua assistenza specializzata, modulandola sul profilo di ciascun cliente e garantendo una presenza attiva durante le fasi di:

- costruzione di una rete di relazioni utili all'azienda per operare sul territorio estero;
- ricerca di eventuali partner per l'attività estera;
- soluzione di eventuali problemi burocratici e amministrativi legati all'investimento estero;
- accompagnamento dell'attività dell'impresa sui mercati esteri;
- affiancamento dell'imprenditore nelle missioni conoscitive all'estero;
- gestione dei rapporti tra le parti, ponendosi come interlocutore privilegiato delle stesse.
- Procacciamento d'affari e ricerca committenti per implemento commesse.

SP Service International offre all'impresa ed all'ente un servizio di assistenza operativa direttamente sul mercato ed il territorio estero di destinazione, sostenendo l'impresa nell'intero processo di sviluppo

commerciale o produttivo nel Paese prescelto per l'investimento. Attraverso SP Service International sarà possibile per l'imprenditore e l'ente effettuare missioni conoscitive volte ad incontrare i partner esteri o ad esplorare il mercato di destinazione, avvalendosi dell'assistenza personale di conoscitori del Paese, della lingua e della realtà socio-economica del territorio.

Internazionalizzazione degli Enti Pubblici

SP Service International fornisce una consulenza ed un'assistenza qualificata agli Enti locali per l'individuazione degli obiettivi di una strategia di internazionalizzazione, che contribuisca al miglior posizionamento di un determinato sistema urbano - territoriale - economico - culturale nel contesto internazionale.



Attraverso lo sviluppo di strategie di internazionalizzazione, SP Service International collabora alla predisposizione dei documenti di indirizzo, alla definizione delle strategie di marketing territoriale, allo sviluppo delle relazioni con enti, istituzioni ed organizzazioni internazionali, alla promozione di relazioni e progetti di cooperazione fra istituzioni locali in ambito nazionale, europeo ed internazionale.

SP Service International è in grado di fornire all'Ente locale un apporto finalizzato alla creazione di un'*unità organizzativa di servizio* destinata a fornire assistenza per:

- lo sviluppo di relazioni internazionali;
- la promozione e la gestione di progetti in partenariato;
- l'erogazione di informazioni utili agli operatori economici, all'associazionismo sociale e culturale sulle politiche, i programmi e le opportunità dei processi di internazionalizzazione.

SP Service International affianca gli amministratori, i dirigenti e i funzionari dell'Ente locale sviluppando interventi di consulenza, formazione e di aggiornamento professionale per favorire la crescita delle competenze tecniche e manageriali.

Per l'associazione di imprese di pubblica utilità che intende favorire ed incentivare i propri associati nella definizione di strategie di sviluppo ed internazionalizzazione:

- analisi e definizione di processi di internazionalizzazione per singole imprese o gruppi di imprese associate;
- identificazione di aree geografiche per investimenti sociali ed economici, e selezione dei relativi supporti internazionali;
- organizzazione di missioni di valutazione;
- assistenza per il reperimento di partner internazionali e per lo sviluppo di contatti istituzionali internazionali;
- formazione e aggiornamento delle risorse umane;
- organizzazione di eventi: workshop, showroom, seminari, convegni, operazioni pubblicitarie, mostre etc.

Per il consorzio di valorizzazione di un prodotto/servizio locale che punta a migliorare la capacità competitiva delle imprese associate:

- analisi socio - economica del territorio e delle sue vocazioni tipiche;
- definizione di piani di marketing del territorio;
- progettazione di iniziative di valorizzazione nazionale ed internazionale;
- assistenza per il reperimento di partner internazionali e per la gestione di contatti istituzionali internazionali;
- organizzazione di missioni di valutazione;



- formazione delle risorse umane e assistenza alle imprese su percorsi di qualità economica, sociale ed ambientale;
- organizzazione di eventi: workshop, showroom, seminari, convegni, operazioni pubblicitarie, mostre, etc.

Per l'ente locale interessato a sviluppare il proprio territorio attraverso la definizione e l'attuazione di efficaci strategie di internazionalizzazione:

- assistenza per la predisposizione di documenti di indirizzo strategico finalizzati alla promozione internazionale del territorio;
- assistenza per la creazione e lo sviluppo di relazioni con enti, istituzioni ed organizzazioni internazionali;
- assistenza per la promozione di relazioni e progetti di cooperazione fra istituzioni locali in ambito europeo ed internazionale;
- formazione ed aggiornamento delle risorse umane.

Per l'ente locale interessato a sviluppare progetti co-finanziati di cooperazione con altri enti locali a livello europeo ed internazionale, per favorire scambi di buone pratiche e trasferimento di know how:

- assistenza per la creazione e lo sviluppo di relazioni con enti, istituzioni e organizzazioni internazionali;
- ricerca di partner internazionali;
- assistenza nella predisposizione di progetti di cooperazione internazionale;
- informazione ed assistenza per il reperimento di finanziamenti;
- formazione ed aggiornamento delle risorse umane.

Per l'ente locale interessato a creare strutture organizzative finalizzate allo sviluppo di strategie di internazionalizzazione:

- analisi del contesto e dei requisiti del committente;
- assistenza allo sviluppo di una proposta di organizzazione;
- implementazione della proposta organizzativa attraverso l'affiancamento ai responsabili del servizio.



Per l'associazione di enti locali che intende favorire ed incentivare i propri associati nella definizione e nello sviluppo di strategie di internazionalizzazione:

- analisi di mercato;
- organizzazione di eventi: seminari, convegni, workshop;
- informazione ed assistenza per la gestione di contatti istituzionali internazionali;
- progettazione di iniziative di valorizzazione internazionale;
- informazione ed assistenza per il reperimento di partner internazionali;
- organizzazione di missioni di studio;
- formazione ed aggiornamento delle risorse umane.

Per l'associazione di enti locali che intende stabilire e sviluppare rapporti con analoghe realtà di altri territori (a livello nazionale, europeo ed internazionale):

- organizzazione di eventi: seminari, convegni, workshop;
- organizzazione di missioni di studio, incontro;
- informazione ed assistenza per lo sviluppo di contatti istituzionali internazionali;
- informazioni ed assistenza per il reperimento di partner;
- formazione ed aggiornamento delle risorse umane.

DOMENICA 9 LUGLIO 2006

LA SICILIA

Catania .41

Sotto il patrocinio del Ministero delle Attività Produttive, della Camera di Commercio e del Comune di Catania Assessorato allo sviluppo si è svolta a Dubai, presso l'Hotel Hyatt Regency, l'esposizione dei prodotti siciliani, organizzata da Pripol di Salvatore Privitera e Maria Grazia Poli, partners ufficiali di Khaleejia International trade del Ministro Saqer Al Marri che unendosi in società fondano Khaleejia Pripol International.

All'esposizione hanno partecipato varie imprese che hanno presentato prodotti di eccellenza, a testimonianza della vivacità dell'imprenditoria Catanese.

La visita del Ministro Saqer Al Marri (nella foto con i promotori siciliani dell'iniziativa), ha rappresentato il momento più saliente dell'esposizione. Il Ministro ha manifestato vivo apprezzamento per i prodotti Siciliani esposti ed ha personalmente discusso con i singoli imprenditori, assicurando il suo diretto interessa-



mento volto a favorire la penetrazione dei prodotti in Dubai, negli Emirati Arabi e nei Paesi limitrofi.

Grazie all'impegno della società Khaleejia Pripol e degli imprenditori si è quindi realizzato un primo importantissimo passo per la presenza Siciliana e Catanese in particolare in mercati di indiscussa potenzialità economica finalizzato a favorire la crescita economica delle nostre attività produttive.

Il bilancio dell'iniziativa, che ha richiesto oltre un anno di contatti internazionali, trattative, energie, impe-

gno e presenza frequente in Dubai è certamente positivo ed ha permesso una migliore definizione delle strategie commerciali per il posizionamento e la vendita dei ns. prodotti nel mercato Arabo.

Pertanto la Khaleejia Pripol insedierà i propri uffici di rappresentanza a Dubai costituendo una vetrina permanente dei prodotti siciliani in terra d'oriente, ed organizzerà in Novembre una seconda edizione con altre linee commerciali in sinergia con le esigenze del mercato Arabo.



[Provincia Regionale di Catania](http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp) » [Informazioni](http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp) » Comunicati Stampa

http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp/default.aspx?cs=16484

Missione istituzionale in Dubai

Categoria: **Politiche Comunitarie**



L'assessore provinciale alle Politiche comunitarie, **Giuseppe Marletta**, assieme al parlamentare regionale Fausto Fagone (componente della 1. commissione Affari istituzionali della UE), è stato in missione istituzionale a Dubai. Nel corso del viaggio ha incontrato a Abu Dhabi, la capitale degli Emirati Arabi Uniti, l'ambasciatore italiano Paolo Dionisi, il presidente della I. I. C. (Italian Industry e Commerce) Pietro Ricotti, e alcuni esponenti del mondo finanziario e imprenditoriale. Sono stati avviati accordi di collaborazione per promuovere iniziative legate a nuovi rapporti di interscambio commerciale tra il mercato siciliano e quello degli Emirati. La missione è stata organizzata dalla SP Service International, rappresentata da Maria Grazia Poli, che intende favorire la commercializzazione dei prodotti siciliani. Durante gli incontri è stata fatta ampia luce sulla vastità del mercato emiratino che non è in grado di far fronte alla domanda interna e deve importare l'80% dei beni dall'estero, sostenendo l'alto livello di spesa con gli introiti petroliferi. Presa coscienza di questi dati, si è stabilito, anche su suggerimento dell'ambasciatore Dionisi, di avviare tutte le iniziative per istituire uno sportello della Regione Sicilia a Dubai. Sarà una vera e propria vetrina permanente delle attività siciliane. Il desk sarà fatto in collaborazione con la SP Service International, che fornirà il personale in loco e si occuperà della promozione territoriale della Sicilia. "Siamo certi - hanno affermato Marletta e Fagone - che questa nostra missione istituzionale apre, di fatto, un nuovo orizzonte per un ruolo culturale ed economico della Regione Sicilia e in particolare della Provincia regionale di Catania quali punto di riferimento dei Paesi Arabi".

Catania, 18/06/2007

a cura:

dell'**UFFICIO STAMPA**

[Provincia Regionale di Catania](http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp) » [Informazioni](http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp) » Comunicati Stampa

http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp/default.aspx?cs=16413



Presentate le iniziative della Provincia per l'internazionalizzazione delle imprese etnee negli Emirati Arabi.

Categoria: **Politiche Comunitarie**

Dopo l'istituzione di un volo charter settimanale, il primo diretto per Dubai; dopo la partecipazione alla "Mission Sicily" nella città mediorientale; dopo una missione istituzionale, per stringere rapporti commerciali con le realtà economiche e produttive del luogo; prosegue l'impegno della **Provincia regionale di Catania** per l'internazionalizzazione delle imprese siciliane, e in particolare di quelle etnee, negli Emirati Arabi Uniti.

A illustrare i risultati della missione in Medio Oriente e i vantaggi che potrebbero derivare per i tanti imprenditori locali che decideranno di allargare i propri orizzonti commerciali, sono stati gli **assessori dell'Amministrazione Lombardo, Giuseppe Marletta (Politiche comunitarie) e Gioacchino Ferlito (Sviluppo economico)**, nel corso del convegno organizzato al **Centro direzionale Nuovaluce** sul tema: **"Commercializzazione nel mercato degli Emirati Arabi Uniti"**.

L'iniziativa è portata avanti dai due assessorati con la collaborazione di un altro assessore di Palazzo Minoriti, **Salvo Torrisi (Politiche agricole)**. All'incontro, oltre ai rappresentanti della Giunta Lombardo, sono intervenuti il dirigente del Servizio Sviluppo economico della Provincia, **Sebastiano Messina**, la responsabile della SP Service, Maria Grazia Poli, l'ingegnere idraulico e progettista catanese a Dubai, Claudia Giarrusso, e numerosi rappresentanti del mondo industriale, artigianale e imprenditoriale siciliano.

"Gli Emirati Arabi, e in particolare la città di Dubai, - ha detto l'assessore Marletta - rappresentano certamente un terreno fertile per il mercato siciliano, dove i nostri prodotti vengono apprezzati per la loro alta qualità. Si tratta di un Paese mediorientale atipico, molto più aperto alla cultura occidentale e agli scambi commerciali. Per questo, l'Amministrazione Lombardo ha avviato da subito stretti rapporti culturali e politici per agevolare quegli imprenditori che vorranno esportare le proprie produzioni".

È stato l'assessore Marletta, infatti, nei mesi scorsi a recarsi a Dubai, per incontrare l'ambasciatore italiano, il direttore per il commercio con l'estero e numerosi rappresentanti delle imprese arabe. Negli Emirati, in particolare, è stata emanata una nuova legge che consente di essere proprietari al 100% di un'impresa, non vi sono dazi doganali rigidi come negli altri Paesi mediorientali e la manodopera ha costi più bassi. Tutti fattori che possono agevolare la commercializzazione di prodotti nostrani.

"Nel contesto della globalizzazione, - ha ribadito l'assessore Ferlito, che ricopre anche la delega di assessore all'Artigianato - è sempre più importante la qualità dei prodotti che si esportano e siamo convinti che le produzioni siciliane non abbiano nulla da invidiare ad altre produzioni internazionali. Occorre, però, velocizzare quei processi di istituzione di marchi di origine controllata e di provenienza, quale certificazione di qualità etnea".

A illustrare i settori in crescita nel mercato degli Emirati è stata Maria Grazia Poli, che ha spiegato come "dall'arredamento urbano a quello alberghiero, dalla costruzione di strutture turistiche al comparto sanitario e paramedico e con l'attuale costruzione della cittadella della sanità, sono molteplici i campi in cui i nostri imprenditori possono puntare".

Tra gli aspetti più interessanti, lo sviluppo del polo nautico, con l'obiettivo espresso dal Governo arabo di voler raddoppiare i posti barca, attualmente stimati in 50 mila. A questo si aggiungono dati e percentuali importanti, come ad esempio l'80% dei beni di consumo che gli Emirati acquistano all'estero. Gli alti livelli di spesa sono sostenuti grazie alla presenza del petrolio.

Catania, 12/07/2007

a cura:
dell'**UFFICIO STAMPA**

MERCOLEDÌ 20 GIUGNO 2007

LA SICILIA

Catania. Calendario | **.37**

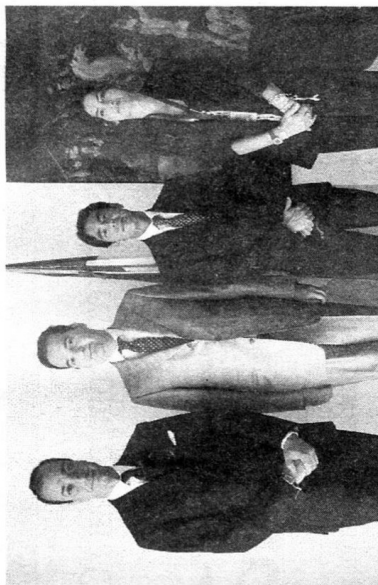
FRUTTUOSA MISSIONE DELL'ASSESSORE PROVINCIALE MARLETTA E DELL'ON. FAGONE Vetrina permanente per lanciare i nostri prodotti negli Emirati Arabi

L'assessore provinciale alle Politiche comunitarie Giuseppe Marletta e il parlamentare regionale Fausto Fagone, in occasione di una missione istituzionale a Dubai, hanno incontrato a Abu Dhabi, la capitale degli Emirati Arabi Uniti, l'ambasciatore italiano Paolo Dionisi, il presidente dell'Italian Industry e Commerce Pietro Ricotti e alcuni esponenti del mondo finanziario e imprenditoriale.

Sono stati avviati accordi per promuovere iniziative legate a nuovi rapporti di interscambio commerciale tra il mercato siciliano e quello degli Emirati. La missione è stata organizzata

dalla Sp Service International che intende favorire la commercializzazione dei prodotti siciliani.

Nell'occasione è stata fatta ampia luce sulla vastità del mercato emiratino che non è in grado di far fronte alla domanda interna e deve importare l'80% dei beni dall'estero, sostenendo l'alto livello di spesa con gli introiti petroliferi. Pertanto si è stabilito di avviare tutte le iniziative per istituire uno sportello della Regione Sicilia a Dubai come vetrina permanente delle attività siciliane. Il desk sarà realizzato in collaborazione con la Service International.





[Provincia Regionale di Catania](#) » [Informazioni](#) » [Comunicati Stampa](#)

http://www.provincia.catania.it/informazioni/comunicati_stamp/default.aspx?cs=15635

Arabian Travel Market: la Provincia cofinanzia la partecipazione delle aziende

Categoria: **Sviluppo Economico**

L'istituzione di un fondo di rotazione a favore del sistema "impresa" è il fulcro del progetto "Dubai" che la Provincia Regionale di Catania, in linea con quanto previsto fra i suoi obiettivi, ha avviato nell'ambito del marketing territoriale e dell'internazionalizzazione.

Il progetto finalizzato a portare la Sicilia e le sue aziende negli Emirati Arabi, il cui mercato, stante a recenti studi, risulta essere fra quelli che offrono al territorio siciliano maggiori opportunità commerciali.

Per tale motivo già nei mesi scorsi l'Ente ha cofinanziato la partecipazione di un pool di aziende selezionate, a una missione commerciale presso Dubai.

Il successo di tale esperienza ha convinto l'amministrazione a investire nella seconda tappa prevista nel progetto e dedicata al turismo.

Infatti, a confermare il pieno sostegno alle aziende siciliane, in particolare catanesi, che intendono allargare i propri orizzonti commerciali verso il Medio Oriente, la Provincia Regionale di Catania unico caso in Italia, parteciperà con un proprio stand di 40 mq, **all'Arabian Travel Market**, rinomata fiera internazionale dedicata all'industria dei viaggi, che si terrà a Dubai dal 6 al 9 maggio prossimo.

Lo stand della Provincia ospiterà alcune aziende operanti nel settore turistico (tour operator, agenzie viaggi, linee aeree, hotel a 5 stelle.) e non solo; infatti, all'interno dello spazio espositivo è previsto l'allestimento di un corner dedicato alla degustazione dei prodotti enogastronomici della nostra terra.

Con l'obiettivo di dare visibilità ulteriore alle aziende partecipanti all'evento la Provincia, in collaborazione con la SP Service International, partner siciliano esclusivo della IIC (italian industry & commerce) nel mercato degli Emirati arabi, organizzerà una cena lavoro con esponenti del governo emiratino e buyer del settore turistico.

Il progetto fortemente voluto dalla Provincia e dal suo assessore al bilancio, Rocco Leonardi, ha tutte le caratteristiche per divenire un brillante esempio di finanza innovativa a favore del sistema economico del territorio provinciale e delle imprese catanesi in particolare.

Per usufruire di questa opportunità o per avere maggiori informazioni è possibile contattare gli uffici della Provincia Regionale di Catania ai seguenti numeri 095 4012042 o 095 4012071.

Catania, 26/02/2008

a cura:

dell'**UFFICIO STAMPA**

Centro Direzionale Nuovaluce

Via Nuovaluce, 67a - Tremestieri Etneo [CT]



ITALIA BUSINESS 17 luglio 2008

IFW 2008 (Italian Festival Week), un ricco calendario di eventi culturali e di opportunità commerciali con lo scopo di promuovere l'immagine dell'Italia negli Emirati Arabi.

Khaleej Times Special Report ITALY Luglio 2009

Missione istituzionale negli E.A.U. On. Fausto Maria Fagone (ARS Sicilia) per interscambio culturale e promozione Regione Sicilia.

Khaleej Times Special Report ITALY Luglio 2009

Operazione promozionale e di valorizzazione del patrimonio storico-artistico siciliano.

Alcune delle attività di SP Service International dal 2006 al 2018

Giugno 2006

Mission "Sicily in Dubai", organizzata da SP Service International, in collaborazione con Khaleejia International, a favore del made in Sicily.

Settembre 2006

Mission privata della Sp Service International in Qatar per approfondimento dinamiche paese, e ricerca dei potenziali partner locali.

Novembre 2006

Seconda missione privata in Qatar della Sp Service International per selezione partner locali più idonei (la selezione dei partner ha avuto buon esito dopo due mesi di studio in loco).

Marzo 2007

Mission in Qatar della Sp Service International finalizzata a siglare la prima partnership.

Giugno 2007

Missione istituzionale negli E.A.U., organizzata da SP Service International e Camera di Commercio Italiana negli E.A.U., per Regione Siciliana, rappresentata dall'On. Fagone, e Provincia Regionale di Catania, rappresentata dall'Ass. Marletta (vedi Rassegna Stampa 18 Giugno 2007).

Novembre 2007

Mission in Dubai patrocinata dal comune di Castelvetro, organizzazione SP Service International e Camera di Commercio Italiana negli E.A.U., con le aziende locali rappresentative del food.

Novembre 2007

La Provincia Regionale di Catania commissiona alla SP Service International la stesura di una relazione sulla "Acquisizione di finanza alternativa e derivata/modelli e metodologia a confronto tra Emirati Arabi e Provincia Regionale di Catania". La relazione viene elaborata in Dubai da SP Service International e Camera di Commercio Italiana negli E.A.U.



Dicembre 2007

Mission commerciale negli E.A.U. patrocinata da Provincia Regionale di Catania, organizzata da SP Service International e Camera di Commercio Italiana negli E.A.U., con aziende di diversi settori commerciali. In modo particolare food e pietra lavica.

Maggio 2008

Organizzazione di SP Service International e Camera di Commercio italiana negli E.A.U. per la presentazione in ATM (Arabian Travel Market), borsa mondiale del turismo, della Provincia Regionale di Catania.

Ottobre 2008

Mission commerciale negli E.A.U., organizzata da SP Service international, Camera di Commercio italiana negli E.A.U. e Khaleejia International per Provincia Regionale di Catania, a favore dello sviluppo di aziende italiane.

Novembre 2008

Mission in Dubai, organizzazione SP Service international e Camera di Commercio italiana negli E.A.U., con diverse aziende per inserimento delle stesse all'IFW 2008 (Italian Festival Week), un ricco calendario di eventi culturali e di opportunità commerciali con lo scopo di promuovere l'immagine dell'Italia negli Emirati Arabi Uniti.

Aprile 2009

Mission commerciale negli E.A.U. organizzata da SP Service international, Camera di Commercio italiana negli E.A.U. e Khaleejia International.

Aprile 2009

Missione istituzionale negli E.A.U. di Regione Siciliana, rappresentata dall'On. Fausto Maria Fagone (ARS Sicilia), organizzazione SP Service international, Camera di Commercio italiana negli E.A.U., per interscambio culturale e promozione Regione Sicilia.

Incontri istituzionali organizzati da IIC:

Vice Presidente della IICOUAE, S. A. Sceicco Mohammed bin Faisal Sultan Al Qassimi

Responsabile del Dipartimento Turismo dell'Ente governativo Sharjah Museums Department, Ms. Conny Boettger

Direttore del Business Development dell'Ente Governativo per lo Sviluppo delle Attività Culturali, Mr. Ahmed Al Qaseer

Responsabile della promozione dell'Ente Governativo per lo Sviluppo dei Rapporti Turistici e Commerciali Internazionali, Mr. Bobby Thomas Koshw.

Maggio 2009

Attività di business scouting di SP Service International negli E.A.U., presieduta dal titolare di SP Service International, Sig. Privitera Salvatore, volta a rinsaldare rapporti intrapresi con buyer emiratini nel corso dell'ultima missione.



Luglio 2009

Attività di business scouting di SP Service International negli E.A.U., presieduta dalla Responsabile P. R. della SP Service International Poli Maria Grazia, attraverso il partner istituzionale e Khaleejia International, volta ad allacciare nuovi rapporti commerciali con partner esteri.

Luglio 2009

Operazione promozionale di valorizzazione del patrimonio storico-artistico siciliano.

Dicembre 2009

Nuovo partenariato per il Sudan siglato con Maia International Company Ltd.

Dicembre 2009

Mission Commerciale negli E.A.U. settore costruzioni, organizzata da SP Service International, Maia International Company e Khaleejia International.

Febbraio 2010

Nuovo partenariato siglato per l'Arabia Saudita con Arabian Link for Trading (ALT).

Febbraio 2010

Mission di SP Service International per perfezionamento partenariato tra SP Service e Arabian Link for Trading per operazioni commerciali a favore del Made in Italy e del Made in Sicily.

Marzo 2010

Mission commerciale settore costruzioni, organizzata da SP Service International, con i partner Maia International Company, Arabian Link for Trading e Khaleejia International, per rafforzamento rapporti già intrapresi nella mission di Dicembre 2009.

Settembre 2010

Missione commerciale con Arabian Link for Trading (ALT) per azienda di calcestruzzo (Dubai)

Dicembre 2010

Tavolo tecnico in Dubai con Khaleejia, Jwan Holding Co. e Sp Service per valutazione opere infrastrutturali in Arabia Saudita.

Dicembre 2010

Tavolo tecnico in Doha per valutazione lavori infrastrutturali portati dal partner locale.

Gennaio 2011

Organizzazione missione mirata per azienda calcestruzzo siciliana in Arabia Saudita Ryad in collaborazione con Jwan Group.

Marzo 2011

Organizzazione tavolo lavoro in Dubai per azienda veneta settore costruzioni residenziali da realizzare in Arabia Saudita.

Maggio 2011

Organizzazione II tavolo di lavoro per azienda veneta e valutazione progetti sauditi della Jwan Group.

Giugno 2011

- Organizzazione incontri mirati per Pizzarotti Group in Dubai.
- Nuovo partenariato in Qatar con Miss Khoury. Inizio negoziati di potenziale collaborazione con Doha Enterprise Co., holding qatarina.

**Luglio 2011**

Organizzazione incontro per partnership Pizzarotti - Al Rajhi in Arabia Saudita.

Settembre 2011

Agreement Pizzarotti – Poli – Khaleejia – Antonia Tremamunno – Sp service – Arabian Link Walid Mulla.

Novembre 2011

Organizzazione missione in Dakar per lavori di scavo a favore di aziende friulane.

Dicembre 2011

Nuovo partenariato di collaborazione con The german Architects – Wolf Group..

Febbraio 2012

Preparativi per missione in Senegal (Dakar) per gruppo siciliano specializzato in lavori di scavo e gruppo specializzato in messa in opera strade.

Marzo/Aprile 2012

Missione operativa in Dakar con gruppo siciliano specializzato in escavazioni.

Aprile 2012

Organizzazione per partecipazione fiera Made in Italy in Doha (Qatar) per azienda veneta.

Maggio 2012

Fiera Made in Italy in Qatar e attività collaterali.

Settembre 2012

Mission in Qatar della Sp Service International per siglare il secondo partenariato locale.

Gennaio 2013

Mission in Qatar per rafforzare i rapporti con partner qatarino.

Maggio 2013

Organizzazione per la partecipazione al project Qatar in sinergia con il partner locale, per la promozione e lo sviluppo di un gruppo di aziende del Nord Italia e gestione successive forniture.

Settembre 2013

Conclusione lavori per le aziende del nord Italia.

Dicembre 2013

Posizionamento definitivo del gruppo di aziende del Nord Italia.

Febbraio 2014

Summit con nuovo partner qatarino per inserimento nuove aziende in Qatar settore costruzioni e giardini e gestione successive forniture.

Settembre 2014

Positiva definizione per gruppo di costruzioni trattato a Febbraio 2014 con nuovo partner.

Dicembre 2014

Partenariato con Amagee Construction development Company Trading & Contracting.

**Marzo 2015**

Preparazione per inserimento di nuove aziende made in Italy per forniture attraverso Arnagee Company.

Dicembre 2015

Missione per forniture nuovo aeroporto in Qatar da parte di aziende del sud Italia.

Gennaio 2016

Gestione forniture aziende made in Italy in Dubai.

Marzo 2016

Missione per costituzione societaria per una new company titolare del progetto di una clinica medico-dentale.

Giugno 2016

Implemento forniture aeroporto di Doha e compound residenziale.

Giugno 2016

Gestione forniture per towers in the Pearl residence.

Settembre 2016

Missione multisettoriale per inserimento progettisti edili e proseguo lavori per clinica in Doha.

Settembre 2016

Proseguimento trattative per forniture nuovo museo di Doha e nuovo contratto per forniture in aeroporto.

Ottobre 2016

Continuazione lavori per realizzazione di locali ristorazione e pasticceria in franchising con uno sceicco locale.

Ottobre 2016

Lavori per l'apertura di una nuova sede di Sp Service International finalizzata alla promozione ed implemento acquisizione commesse per il made in Italy, settore costruzioni.

Dicembre 2016

Trattative per nuove forniture aeroporto Doha.

Febbraio 2017

Missione per promozione nuove aziende.

Aprile 2017

Missione per partenariati sul settore agroalimentare.

Ottobre 2017

Definizione forniture aeroporto Doha.

Dicembre 2017

Forniture aeroporto Doha-Qatar.

Gennaio 2018

Missione per valutazione lavori museo e palace in Doha.

Marzo 2018

Trattative per lavori e forniture al museo e palace.

