

LA MISSIONE. Con Apindustria e Delta Consulting

Una fase degli incontri organizzati nell'ambito della missione

Brescia in Tunisia per nuove occasioni

Obiettivo puntato sulle opportunità commerciali, ma anche sull'avvio di partnership

Sostenere le imprese nella ricerca di nuove opportunità commerciali e nella costituzione di partnership produttive. Sono gli obiettivi della missione in Tunisia - partita domenica, si conclude oggi - organizzata da Apindustria Brescia in collaborazione con Delta Consulting, società di consulenza e servizi presieduta da Sandro Fratini, costituita da professionisti italiani e del Paese africano attiva da anni in quel Paese: un mercato visto anche come porta d'accesso alla Libia ed a tutta l'area del Maghreb.

Si è concretizzata in incontri con buyer e distributori locali, favorendo - spiega una nota - un dialogo e un approccio concreti con territori che, per storia e cultura, si presentano a volte difficili da penetrare per

gli operatori europei: ciò non ha impedito all'Italia, dopo la Francia, di diventare un partner di rilievo per lo Stato nordafricano. Numeri importanti anche per la provincia che (dati al 2012), può vantare esportazioni in Tunisia per quasi 67 milioni di euro e importazioni per oltre 41,3 mln.

Soddisfatti - prosegue la nota - gli imprenditori di Acqua-park, Arrebo, Autodemolizioni Pollini e Carpenterie Ghedesi, coinvolti direttamente nell'iniziativa e impegnati nei diversi appuntamenti al centro affari Delta Center a Tunisi. «Gli operatori si sono dimostrati interessati, la qualità e competenza italiana è ricercata - ha detto Sergio Botticini della Arrebo - . Questo è un primo approccio, per quanto ci riguarda stiamo avviando i contatti perché, anche se siamo una piccola realtà, dobbiamo guardare oltre i confini nazionali e non demordere». ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Apindustria: missione imprenditoriale a Tunisi

TUNISI È partita domenica la delegazione di imprenditori bresciani arrivata a Tunisi per partecipare alla missione economica organizzata da **Apindustria Brescia** in collaborazione con la Delta Consulting, società tunisina di consulenza e servizi costituita da professionisti italiani e tunisini che da 12 anni si confronta quotidianamente con quella realtà economica.

All'iniziativa hanno partecipato le seguenti imprese bresciane: Acquapark, Arrebo, Autodemolizioni Pollini, Carpenterie Ghedesi.

L'obiettivo è sostenere le pmi nella ricerca di opportunità commerciali in Tunisia e la costituzione di partnership produttive attraverso l'organizzazione di incontri con buyers e distributori locali favorendo un dialogo ed un approccio concreto con territori che per storia e cultura risultano talvolta difficili da penetrare. L'Italia è il secondo partner commerciale della Tunisia dopo la Francia e nel Paese c'è una massiccia presenza di imprese italiane.



Export**Apindustria
in Tunisia**

Sono quattro le aziende bresciane che si sono recate in Tunisia con Apindustria alla ricerca di nuove opportunità commerciali e la costituzione di partnership produttive attraverso l'organizzazione di incontri con buyers e distributori locali. Ieri, al Delta Center di Tunisi, la giornata dedicata al matching.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

