

Iniziativa di Lucca Promos: gli operatori si confronteranno anche oggi con i rappresentanti di 33 aziende locali

## Produttori europei in visita al Desco

LUCCA - Una delegazione europea di operatori del settore agroalimentare e vitivinicolo provenienti dall'Europa (Polonia, Olanda, Belgio, Austria, Francia, Ungheria, Germania, Bulgaria e Slovacchia) hanno incontrato ieri 33 aziende del territorio per sviluppare opportunità commerciali. L'iniziativa che prosegue oggi nella bellissima cornice del Real Collegio, organizzata in concomitanza con il Desco, è stata promossa dalle Camere di Commercio di Lucca, Massa Carrara, Pistoia e Prato, dalle società Lucca Promos, Pistoia Promuove, dall'Unioncamere Toscana, partner di Enterprise Europe Network nell'ambito del progetto "Cinema", cofinanziato dalla Commissione Euro-

pea. L'Europa è da sempre uno dei principali mercati per la Toscana. L'iniziativa nasce dal successo degli incontri di affari organizzati in questi ultimi anni: novità per quest'anno la partecipazione delle aziende di piccola, media e grande dimensione delle province di Lucca, Massa Carrara, Pistoia e Prato che hanno una importante produzione artigianale di qualità: vino, olio, miele, pasta, farro, farina di castagne, condimenti freschi e sott'olio, insaccati di vario tipo, formaggi, prodotti dolciari, pane, e tanti altri ancora. Il Desco manifestazione che nasce con l'intento di valorizzare, promuovere e far assaggiare i prodotti tipici più caratteristici del territorio abbinando l'assortimento

di prodotti a piccoli e grandi eventi all'interno del prezioso contenitore del Real Collegio all'interno delle mura urbane fa da cornice a quest'importante iniziativa. L'obiettivo principale è, dunque, mettere in evidenza, per ciascuna provincia, delle rispettive eccellenze del settore interessato. L'iniziativa permetterà di incentivare l'interscambio economico, culturale ed istituzionale tra i paesi coinvolti, inoltre, è un'occasione per fornire alle nostre aziende informazioni utili circa le reali potenzialità di questi mercati, i canali distributivi, il sistema di promozione e di vendita, le prospettive future e le opportunità al fine di creare una rete di relazioni.

