

30/11/2010	DIARIO DEL WEB	ESTRATTO P.
<div data-bbox="344 358 526 378" data-label="Text"> <p>COMMERCIO ESTERO</p> </div> <div data-bbox="344 380 1248 418" data-label="Section-Header"> <h2>Al via la XVI edizione di “Unionalimentari export program”</h2> </div> <div data-bbox="344 421 1275 454" data-label="Text"> <p>E' la risposta che l'Unione di categoria offre alla necessità d'internazionalizzazione dell'agroalimentare italiano. Questa settimana gli incontri tra imprese e buyers esteri</p> </div> <div data-bbox="344 461 566 479" data-label="Text"> <p>UNIONALIMENTARI.it - 30/11/2010</p> </div> <div data-bbox="346 636 665 846" data-label="Image"> </div> <div data-bbox="349 846 636 882" data-label="Caption"> <p>Al via la XVI edizione di «Unionalimentari export program»</p> </div> <div data-bbox="679 533 1131 819" data-label="Text"> <p><b>ROMA</b> - Anche quest'anno si rinnova l'appuntamento con UnionAlimentari Export Program, il programma che UnionAlimentari-Confapi (Unione Nazionale della Piccola e Media Industria Alimentare) organizza da sedici anni per supportare l'export delle PMI alimentari italiane. Giovedì 2 e venerdì 3 dicembre 2010, rispettivamente a Roma e a Milano, si terranno gli incontri face to face tra le imprese e i buyers esteri che consentiranno ad ogni azienda di attuare una prima trattativa commerciale.</p> </div> <div data-bbox="679 840 1110 976" data-label="Text"> <p>UnionAlimentari Export Program (U.E.P.) è la risposta che l'Unione di categoria offre alla necessità d'internazionalizzazione dell'agroalimentare italiano e rappresenta un filo diretto tra le imprese e il trade internazionale.</p> </div> <div data-bbox="679 994 1152 1104" data-label="Text"> <p>L'U.E.P. consta di due strumenti che vengono gestiti direttamente da UnionAlimentari-Confapi: la Buyers' Guide, il catalogo tradotto in cinque lingue e pubblicato a cadenza annuale, in cui ogni</p> </div> <div data-bbox="327 1104 1106 1158" data-label="Text"> <p>impresa presenta i propri prodotti, e i tre cicli d'incontri annui organizzati a Roma e a Milano.</p> </div> <div data-bbox="327 1178 1153 1317" data-label="Text"> <p><b>La via preferenziale per partecipare agli incontri</b> è appunto la Buyers' Guide che viene inviata ad importatori, grossisti, centrali d'acquisto, distributori, società di catering e ristorazione, GD alimentare d'Europa, America ed Asia. Il catalogo è, inoltre, presente nelle principali fiere alimentari italiane, grazie alle partnership che UnionAlimentari-Confapi ha siglato con i maggiori enti fieristici, quali Rimini Fiera e Fiera Milano.</p> </div> <div data-bbox="327 1335 1147 1500" data-label="Text"> <p><b>Gli incontri face to face</b> sono, invece, uno strumento di contrattazione diretta che consentono all'impresa d'incontrare in un'unica giornata più buyers di diverse nazionalità, spesso non raggiungibili per via diretta dalla singola azienda. I prossimi incontri si terranno il 2 dicembre a Roma presso Hilton Rome Airport (Via Arturo Ferrarin, Fiumicino) e il 3 dicembre a Milano presso Novotel Milano Linate Aeroporto (Via Mecenate, 121).</p> </div> <div data-bbox="327 1507 1169 1675" data-label="Text"> <p><b>Renato Bonaglia, Presidente UnionAlimentari-Confapi:</b> «Adottiamo il metodo dell'U.E.P. ormai da sedici anni e possiamo dirci soddisfatti dei risultati raggiunti. La presenza delle imprese nella Buyers' Guide è sempre elevata, molte sono le aziende che vi partecipano fin dall'inizio e con i buyers abbiamo un ottimo rapporto di collaborazione. UnionAlimentari Export Program è uno strumento assolutamente interessante e sicuro per supportare l'export di ciascuna impresa alimentare».</p> </div>		
Argomento: U.E.P. 2010	Pag. 01	