

> ECONOMIA

Casa Italia-Libia: parte da Brescia un ponte per l'Africa

L'iniziativa

Il progetto punta a favorire gli scambi in un mercato dalle grandi potenzialità

BRESCIA. La Libia tornerà in futuro ad essere il nostro «ponte per l'Africa». Verrà inaugurata il 24 settembre la prima fiera digitale in Africa, «Tripoli International Digital Expo», per fare matching tra aziende italiane e partner libici ed «aprire» l'intero mercato africano.

Organizza «Casa Italia Libia», progetto con base a Brescia, nato dalle esperienze di tanti imprenditori e professionisti per lo sviluppo industria-



La Libia. Si aprono opportunità per le pmi italiane in Libia

le e commerciale delle aziende di casa nostra in terra libica. L'iniziativa, che ha preso di fatto slancio nel 2019, vuole affiancare il lavoro delle istituzioni per ricreare una solida presenza delle imprese italiane nello Stato nord-africano, ricostruendo quei legami storici che nel 2011 sono stati fisicamente allentati a causa degli eventi bellici.

Import-export. «Già dopo la prima settimana di presentazione sul web - spiega il referente Fabrizio Reggiani, a proposito dell'Expo del prossimo autunno (www.expotripoli.com) -, abbiamo ricevuto numerose richieste di agenzie africane di poter collaborare per le attività di import e export. Il 2021 è un anno di transizione, volto a traghettare il Paese alle elezioni del 24 dicembre che saranno la consacrazione al ritorno, dopo molti anni, alla democrazia ed alle normalità sociale. In quest'ottica chiunque si aspetti risultati "lampo" deve guardare altrove; siamo nella fase in cui è necessario gettare il "seme", che in un futuro prossimo darà i suoi frutti».

Casa Italia Libia, che presto darà vita anche a un'omonima associazione (avente come scopo la rivalutazione della cultura italiana in Libia), sta già lavorando alacremente per sostenere le aziende che vogliono entrare in un mercato dalle enormi potenzialità, dove per infrastrutture, ricostruzione e grandi opere «la partita si giocherà tra Italia e Turchia».

Lo fa con una serie di attività (www.casaitaliaLibia.com), che oltre all'organizzazione di webinar, conference call ed eventi digitali, includono servizi in loco per logistica e domiciliazione societaria, ricerca di agenti e distributori, marketing strategico e rapporti diplomatici, etc. «Secondo il nostro punto di vista - aggiunge Reggiani - l'errore più grave che le aziende italiane possano fare in questo momento è non proporsi, lasciando spazio ad altre realtà. L'auspicio è che si possa fornire supporto anche alle tante imprese nostrane in difficoltà, offrendo l'opportunità di accedere ad un mercato che gli economisti vedono come il più promettente per il prossimo ventennio». // **A.LO.RO.**