

COMUNICATO STAMPA

Confronto banca-impresa per crescere nell'economia globale. Parte dai paesi del Nord Africa il nuovo ciclo di incontri per presentare alle pmi venete le opportunità derivanti dall'internazionalizzazione. Seguiranno focus su America del Sud, Dubai e Asia-Cina

**IL GRUPPO INTESA SANPAOLO A SOSTEGNO
DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI VENETE: AL VIA FOCUS
PAESE PER COGLIERE LE OPPORTUNITA' DI CRESCITA**

- **Presentato uno studio di Intesa Sanpaolo dal quale emerge che l'export del Veneto nel Nord Africa ha raggiunto 1,3 miliardi di euro nel 2014**
- **Un terzo dell'export del Veneto riguarda la meccanica, e circa il 10% per elettronica, prodotti in metallo, abbigliamento-calzature e filati-tessuti.**
- **Oltre il 56% delle importazioni del Veneto è rappresentato da prodotti del sistema moda.**

Padova, 5 novembre 2015. Cassa di Risparmio del Veneto con Intesa Sanpaolo ha avviato un nuovo ciclo di incontri sull'internazionalizzazione rivolto alle pmi venete con approfondimenti tematici per Paese e per settori in espansione. Nella precedente sessione sono state coinvolte oltre 200 imprese venete in sei incontri su Russia, Cina, Serbia, Romania, Polonia e Uzbekistan. L'obiettivo degli incontri è duplice: da un lato illustrare il quadro macroeconomico internazionale indicando i settori a maggior potenzialità di sviluppo e dall'altro illustrare gli strumenti a sostegno del percorso di internazionalizzazione.

Il primo incontro del nuovo ciclo– che si è tenuto a Padova presso la sede della Cassa di Risparmio del Veneto - è stato introdotto da Gilberto Muraro, presidente della Cassa di Risparmio del Veneto. Sono seguiti diversi interventi: Giancarlo Frigoli, Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, ha parlato delle attuali prospettive di crescita dei paesi del Nord Africa; Leonardo Zuin, Desk Emea Internazionalizzazione Imprese, ha trattato il tema della crescita all'estero e del supporto al business; Franco Sgubin, Divisione Banche Estere di Intesa Sanpaolo che ha illustrato l'offerta di servizi dedicati alle pmi in Egitto. In video collegamento da Il Cairo, Teresa Milli dell'Ufficio di rappresentanza di Intesa Sanpaolo.

Sono seguite le testimonianze di Antonio Rizzato, Master Divisione Elettrica, e Matteo Suzzani, MIB Italia, che hanno portato la propria esperienza di aziende di successo nel mondo. Ha concluso i lavori Carlo Moretti, vice direttore generale Cassa di Risparmio del Veneto.

Dallo studio di Intesa Sanpaolo è emerso che nella prima decade del 2000, il periodo che ha proceduto la fase di turbolenza politica che da alcuni anni sta interessando il Medio Oriente in generale ed il Nord Africa in particolare, Egitto, Marocco e Tunisia hanno avviato riforme che hanno sostenuto lo sviluppo del manifatturiero e dei servizi, rafforzato la dotazione di infrastrutture e migliorato le condizioni di competitività e di sviluppo degli affari. Il processo di riforma, che si è interrotto nella lunga fase della transizione, è ripreso di recente con la stabilizzazione del quadro politico. Questi paesi hanno raggiunto un buon grado di sviluppo nei servizi, nelle infrastrutture e nel settore manifatturiero. Si tratta in generale di industrie di trasformazione legate al settore primario e di produzioni ad alta intensità di lavoro e a medio-basso contenuto tecnologico. Gli scambi commerciali dell'Italia con Egitto, Marocco e Tunisia ammontavano a 10,5 miliardi di euro nel 2014 (6,2 mld esportazioni, 4,3 mld importazioni). Le imprese italiane esportano verso questi paesi soprattutto macchinari mentre importano prodotti del tessile abbigliamento e minerali. L'export del Veneto nel Nord Africa ha raggiunto il livello di 1,261 miliardi di euro nel 2014 (la quarta regione italiana per export verso questa area, dopo Lombardia, Sicilia e Liguria). Un terzo dell'export del Veneto riguarda la meccanica, e circa il 10% ognuno l'elettronica, i prodotti in metallo, l'abbigliamento- calzature e i filati-tessuti. Oltre il 56% delle importazioni del Veneto è rappresentato da prodotti del sistema moda.

*“La cultura dell'internazionalità è una delle chiavi per la ripresa. Oggi più che mai la competizione è globale ed è su questo piano che le imprese devono operare per essere concorrenziali. - ha sottolineato **Gilberto Muraro, presidente**, nel presentare il ciclo di incontri.- Con questo nuovo ciclo di incontri vogliamo confrontarci direttamente con gli imprenditori per valutare la modalità più adatta per accompagnarli all'estero, aiutando le imprese a trovare la loro vocazione e la giusta dimensione, ossia quella che ha tutto ciò che serve per cogliere le opportunità del mercato globale.”*

Ha concluso **Renzo Simonato, direttore generale** *“L'internazionalizzazione assieme all'innovazione è certamente un fattore strategico su cui le imprese devono puntare sempre di più. Operare con successo sui mercati esteri significa riuscire a sfruttare al meglio le straordinarie opportunità di crescita presenti a livello internazionale, soprattutto in una fase storica di cambio favorevole. Per la crescita all'estero, mettiamo a disposizione delle imprese specialisti per una consulenza qualificata su tematiche estero, una struttura dedicata all'internazionalizzazione per stimolare e favorire l'accesso ai mercati esteri e degli Italian Desk all'estero. A questo si aggiunge la presenza di Intesa Sanpaolo in oltre 40 Paesi con accordi di collaborazione in più di 70, offrendo così supporto operativo e servizi in loco in tutti i principali mercati di interesse delle nostre imprese. A tutto ciò affianchiamo focus Paese come quello odierno per far conoscere meglio ai nostri imprenditori le reali potenzialità di sviluppo.”*

A questo primo incontro-Paese ne seguiranno altri tre: America del Sud e Cuba, Dubai e Asia-Cina.

Intesa Sanpaolo offre una **struttura dedicata all'Internazionalizzazione** delle imprese, che si propone di stimolare e favorire l'accesso ai mercati esteri per le imprese italiane. E' composta da un team di professionisti che hanno maturato esperienze pluriennali in Paesi esteri e che forniscono consulenza qualificata alle aziende che vogliono conoscere nuovi mercati per esportare, costruire una rete distributiva/produttiva all'estero o affacciarsi sui mercati esteri con una presenza digitale. **Cinque desk geografici** (Americhe, Asia e Oceania, Cina, EMEA, Est Europa) operano a supporto dei gestori imprese e degli specialisti che, grazie alla loro presenza nelle Filiali imprese, forniscono alle aziende consulenza qualificata su tematiche estere assicurando assistenza, tempestività e capillarità sul territorio. Altri desk offrono supporto alle aziende estere nelle loro necessità in Italia (incoming) e alle associazioni di categoria e altre istituzioni per accordi, eventi, missioni all'estero.

Per informazioni

Intesa Sanpaolo

Rapporti con i Media - Chiara Carlotti

Tel. +39 049 6359835 – cell. +39 335 1355936

chiara.carlotti@intesaspaolo.com