

COMUNICATO STAMPA
VICENZA, 1 giugno 2018

Accordo triennale tra Confindustria Vicenza e Intesa Sanpaolo per l'internazionalizzazione

L'accordo servirà per potenziare l'export berico che nel 2017 ha superato i 17,7 miliardi di euro di valore. Informazione, aggiornamento sui mercati esteri e missioni internazionali nei principali mercati sono i punti di inizio della collaborazione.

Confindustria Vicenza e Intesa Sanpaolo hanno siglato un **accordo triennale**, operativo dal 2018 fino al 2020, per potenziare gli strumenti a disposizione delle aziende vicentine in ambito export e internazionalizzazione.

L'accordo prevede la collaborazione tra la struttura operativa di Confindustria Vicenza, dall'Area Mercati Esteri al desk **Farexport**, con il team di professionisti e ricercatori del Gruppo bancario, che vanta una **presenza internazionale strategica in 40 Paesi** e accordi di collaborazione con primari istituti finanziari in **oltre 80 Paesi** per offrire supporto operativo e servizi sui principali mercati di interesse delle imprese vicentine.

Questo accordo coinvolge gli aspetti riguardanti il supporto finanziario e commerciale oltre confine, compresi, business strategy, incrocio domanda-offerta tramite piattaforme digitali e gestione del rischio. E' prevista, inoltre, una stretta collaborazione per l'organizzazione di incontri ed eventi con focus su mercati specifici o aree geografiche tradizionalmente meno esplorate dal business vicentino, pubblicazioni e organizzazione di incontri tra i referenti degli Italian Desk delle filiali e delle Banche estere del Gruppo Intesa Sanpaolo e gli imprenditori associati a Confindustria Vicenza interessati ai servizi di Farexport, in concomitanza con missioni commerciali organizzate e coordinate dall'Associazione.

*"Nel 2016, quando Confindustria Vicenza ha dato il via ad una nuova fase di sviluppo nell'approccio ai mercati internazionali – spiega il Vicepresidente di Confindustria Vicenza con delega ai Mercati Esteri **Remo Pedon** - ci siamo dati, in primis, l'obiettivo di crescere. E nel 2017 ci siamo riusciti tanto è vero che, rispetto al 2016, Vicenza ha esportato il 5,6% in più, toccando la cifra record di 17,7 miliardi di euro. Ora dobbiamo fare un ulteriore passo per superare i nostri limiti e per farlo non possiamo prescindere dal **fare rete con i partner importanti che fanno parte della filiera delle nostre imprese**. In questo senso nasce l'accordo con Intesa Sanpaolo che può offrire alle nostre associate dei **potenti strumenti di conoscenza e operatività sul campo** che sono assolutamente complementari a quelli già offerti dall'Associazione".*

*“L’accordo di collaborazione con Confindustria Vicenza ha l’obiettivo di valorizzare le potenzialità della manifattura vicentina, che si colloca ai primi posti in Italia, e di facilitarne l’accesso ai mercati internazionali attraverso prodotti e servizi innovativi - dichiara **Renzo Simonato**, direttore regionale Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige -. Le imprese associate a Confindustria Vicenza potranno usufruire di consulenza e formazione, partecipare a eventi di approfondimento sui mercati dei paesi in cui Intesa Sanpaolo è presente e ricevere supporto da parte dei nostri operatori in occasione di missioni o fiere internazionali; inoltre avranno a disposizione la nostra gamma di servizi di supporto finanziario e commerciale per tutti gli aspetti operativi e finanziari. La nostra missione è quella di essere banca per l’economia reale al servizio della crescita, che crede e investe nelle imprese e nelle famiglie: nel 2017 la direzione regionale Triveneto ha registrato un aumento delle attività finanziarie pari a 1,8 miliardi, in crescita del 4% rispetto al 2016 e nuove erogazioni a medio e lungo termine a imprese e famiglie per 4,75 miliardi, in crescita del 4,3% rispetto al 2016.”*

*“In un ambito in cui Confindustria Vicenza eccelle a livello nazionale – conclude **Pedon** -, aggiungiamo un importante tassello, dotando così le aziende del territorio di nuovi strumenti per dare concretezza al potenziale enorme che per tante di loro, specialmente PMI, è ancora inespresso”.*