Confindustria Piemonte: Estero e internazionalizzazione. Strumenti, opportunità e prospettive per il post covid in Cina

L’internazionalizzazione come leva per la ripresa delle PMI, dopo l’imprevedibile crisi economica e sociale generata dall’emergenza Covid-19, e un focus sulle opportunità del mercato cinese: questi i temi del webinar che si è svolto oggi, organizzato da Intesa Sanpaolo e Confindustria Piemonte, con l’obiettivo comune di presentare gli strumenti a supporto della crescita competitiva delle imprese del nord ovest, mettendole nelle condizioni di cogliere ogni occasione di agganciare la ripresa.

L’iniziativa rientra nella seconda edizione di Smart International Tour, progetto che prevede un ciclo di webinar rivolti alle imprese clienti della Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo – guidata da Stefano Barrese – per sostenerle nella crescita internazionale grazie al network del Gruppo in tutto il mondo. Gli appuntamenti si focalizzano su 7 aree di interesse per le PMI che vogliono crescere nei mercati esteri di Brasile, Gran Bretagna, Stati Uniti, Germania, Spagna, Emirati Arabi Uniti e Romania.

Tali Paesi saranno oggetto di numerosi incontri, che coinvolgeranno tutte le 12 direzioni regionali della Banca dei Territori, le strutture della rete internazionale della Divisione IMI Corporate & Investment Banking – guidata da Mauro Micillo – tra cui le filiali HUB di Londra, New York e

Dubai, le filiali di Francoforte, Madrid, Abu Dhabi e Intesa Sanpaolo Brasil SA, Intesa Sanpaolo Bank Romania, banca che rientra nel perimetro della Divisione International Subsidiary Banks – guidata da Marco Elio Rottigni – oltre agli esperti di Monitor Deloitte.

L'incontro di oggi è stato aperto da Alessandro Battaglia, Presidente Commissione Internazionalizzazione e Attrazione Investimenti di Confindustria Piemonte. Per Intesa Sanpaolo sono intervenuti Stefano Cappellari, Direttore Commerciale Imprese Piemonte Nord, Valle d'Aosta e Sardegna, Riccardo Chiapello, Direttore Commerciale Imprese Piemonte Sud e Liguria, Christian Neri, Specialista Internazionalizzazione, e, in collegamento da Shanghai, Huang Yu, General Manager della filiale operativa nella megalopoli cinese, principale centro economico, commerciale e finanziario del Paese. In chiusura Marco Menno di Bucchianico, Responsabile Origination e Business Development Exetra SpA, la società di trading commerciale del Gruppo Intesa Sanpaolo creata per promuovere il "made in Italy" sui mercati esteri e accelerare il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane.

Seppure in uno scenario internazionale ancora complicato da elevate incertezze e instabilità, la Cina ha ripreso a correre: nel primo trimestre dell'anno ha messo a segno un rimbalzo positivo del Pil del 18,3% rispetto ai primi tre mesi del 2020, la crescita più elevata mai registrata nel Paese in 30 anni. Nel 2020 è stata l'unica grande economia a evitare la contrazione, registrando un incremento del Pil del 2,3%, e nel 2021 è vista in crescita dell'8,4%, secondo le ultime proiezioni del Fondo Monetario Internazionale.
Nel 2020 le esportazioni italiane verso la Cina sono state pari a 12,9 miliardi di euro e hanno dimostrato una maggiore resilienza rispetto alle esportazioni complessive (-0,6% vs. -9,7%), con livelli raddoppiati rispetto al 2008 (6,4 mld. di euro).

Il Piemonte è la terza regione italiana per export verso la

Cina (1,46 miliardi di euro, preceduto da Lombardia ed Emilia-Romagna e seguito da Toscana e Veneto), con un peso sull'export totale regionale del 3,6% (particolarmente elevato se consideriamo che solo per Liguria e Lombardia la Cina ha un peso maggiore sul totale dell'export regionale).

Il saldo commerciale degli scambi tra Piemonte e Cina è storicamente negativo (nel 2020 per 830 milioni di euro): le importazioni riguardano principalmente Meccanica, Elettronica, Metallurgia, Elettrotecnica, Tessile/ Abbigliamento, Prodotti in metallo, Chimica e Automotive. Il punto di massimo è stato raggiunto nel 2019 (2,48 miliardi di euro), mentre nel 2020 si è registrato un calo del 7,8% rispetto all'anno precedente. Le esportazioni interessano gli stessi settori: Meccanica, Automotive, Chimica e Tessile/Abbigliamento si collocano ai primi posti per valore dell'export. Automotive, Articoli in pelle, Bevande, Abbigliamento e Life Science si sono rafforzati molto nell'ultimo decennio.

L'export piemontese verso la Cina ha toccato il massimo nel 2017 (2,3 miliardi di euro); dopo il calo del biennio 2018-2019, nel 2020 si è registrato un lieve aumento (+0,4%), grazie ad alcuni settori, come Chimica, Abbigliamento e Metallurgia che sono riusciti a incrementare le esportazioni rispetto al 2019 di oltre il 50%, mostrando un'ottima resilienza nonostante la congiuntura (fonte: elaborazione Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo su dati Istat).

Il Gruppo Intesa Sanpaolo per l'internazionalizzazione delle PMI

Il supporto alle imprese per il rilancio delle attività economiche in mercati esteri è uno dei pilastri di "Motore Italia", il programma di iniziative e finanziamenti recentemente avviato da Intesa Sanpaolo, che mette a disposizione nel Nord Ovest un plafond di 5,3 miliardi di euro di nuovo credito per liquidità e investimenti nella transizione sostenibile e digitale.

Attraverso la propria rete estera presente in circa 40 Paesi,

costituita da filiali, uffici di rappresentanza e banche controllate, Intesa Sanpaolo garantisce il supporto necessario alle piccole e medie imprese, affiancandole in percorsi di crescita per consentire lo sviluppo dell'operatività anche in nuovi mercati.

La presenza del Gruppo nell'area dei Paesi dell'Asia Pacifica ("APAC") è strategica, con 7 filiali e 11 uffici di rappresentanza. Dall'hub di Hong Kong si sviluppano le strategie di crescita della Banca in questo vasto territorio. La filiale di Shanghai, in particolare, è operativa dal 1997 con licenza piena per operare sul territorio della Repubblica Popolare Cinese, senza limitazione geografica. Nel 2002, Intesa Sanpaolo è stata la prima banca italiana a ottenere la licenza ad operare in RMB.

In Cina, Intesa Sanpaolo supporta lo sviluppo del business e dei piani di crescita dei clienti corporate italiani/europei, con un Italian Desk attrezzato con professionisti multilingue; lo sviluppo del business tanto sul mercato cinese che su quello italiano/europeo delle multinazionali, che si avvantaggiano dell'esperienza ventennale nell'assistere aziende italiane e multinazionali in vari settori, per investimenti in Cina e cross-border; e intrattiene relazioni con le istituzioni finanziarie sia locali che estere al fine di consolidare un network strategico.

Alle imprese offre un'ampia gamma di prodotti: finanziamenti (RMB & valute estere, finanziamenti a breve per working capital, finanziamenti a m/l per investimenti in CAPEX, Syndicated/club loan); trade finance (crediti documentari, emissione garanzie commerciali e finanziarie, import-export financing); gestione conti correnti (gestione conto capitale e conti settlement per pagamenti e incassi); raccolta (a termine, in RMB e in valute estere).

La sinergia della rete estera con quella italiana è assicurata dal team degli Specialisti Internazionalizzazione, che operano

sul territorio nazionale in stretta relazione con i Gestori Imprese e con i colleghi delle filiali e banche estere del Gruppo, ottimizzando il processo istruttorio e deliberativo per l'accesso a servizi e finanziamenti all'estero, anche in forza di una "credit history" rappresentata dalla casamadre in Italia. Fondamentale anche il supporto consulenziale, con una serie di servizi di business strategy: dall'assistenza alla clientela nelle fasi di ingresso e sviluppo di nuovi mercati, alla ricerca di partner qualificati, al contatto con organismi istituzionali per supportare la crescita internazionale della clientela imprese e il recupero dei crediti all'estero.

Per consentire alle imprese italiane di essere più competitive nelle esportazioni, dalla fine del 2019 è operativa Exetra, società di trading commerciale specializzata nell'acquisto e nella vendita di prodotti italiani sui mercati esteri. Grazie ad Exetra è possibile offrire dilazioni di pagamento ai compratori, ampliare e diversificare i propri mercati di sbocco ed affidare alla società anche la gestione delle pratiche di spedizione e doganali: un modello di servizio chiavi in mano che rende facili e sicure le vendite all'estero.

Partecipata all'85% dal Gruppo Intesa Sanpaolo e per la restante quota da SCB Market Traders Srl, Exetra ha tra i propri obiettivi anche quello di supportare le relazioni commerciali tra produttori di beni e potenziali acquirenti, sviluppando azioni di marketing mirate a facilitare l'incontro di società straniere interessate ad acquistare beni di produttori italiani e viceversa. Exetra e il gruppo Intesa Sanpaolo hanno in essere un accordo di collaborazione con SUMEC, uno dei più importanti importatori di macchinari in Cina.
***
«Riteniamo fondamentale – commenta Alessandro Battaglia, Presidente della Commissione Internazionalizzazione e Attrazione Investimenti di Confindustria Piemonte – profondere

il massimo sforzo per favorire l’internazionalizzazione delle nostre imprese: esportare i nostri prodotti e competere su mercati esteri è una opportunità oggi particolarmente interessante perché le economie di alcuni paesi, della Cina in primo luogo, hanno sofferto meno la pandemia mondiale e oggi evidenziano un tasso crescita impressionante: entrare o consolidare la propria presenza in questi mercati può rappresentare per le imprese italiane e piemontesi un fattore chiave per affrontare questo momento storico di grande incertezza. È forte la domanda cinese di prodotti realizzati nei settori della meccanica, della chimica e dell’elettronica e proprio in questi settori vi sono numerose eccellenze dell’industria piemontese che, siamo sicuri, sapranno cogliere questa opportunità.»

Huang Yu, General Manager filiale Shanghai Intesa Sanpaolo, dichiara: «Fare business in Cina rappresenta per le nostre imprese un’opportunità straordinaria: il bacino di utenza per l’import-export è enorme, i nostri prodotti godono di un’ottima reputazione e il “made in Italy” è da sempre considerato sinonimo di qualità da parte dei consumatori cinesi. La presenza di una filiale Intesa Sanpaolo a Shanghai è cruciale per massimizzare le connessioni tra Italia e Cina e rendere accessibile un mercato dalle potenzialità sconfinate. La conoscenza approfondita della cultura cinese e delle peculiari regole di accesso al mercato ci consente di mettere a disposizione degli imprenditori tutti i servizi utili e un patrimonio informativo completo per supportarli nello sviluppo del business in Cina.»