

Testata	Titolo	Data
Il Giornale di Ivrea e dell'Eporediese	Internazionalizzazione: la base per crescere	07/11/2019
		Pag. 3

Internazionalizzazione: la base per crescere



Al Bioindustry Park «Silvano Fumero» una giornata formativa per le Pmi interessate a rafforzare le competenze sul tema

IVREA (ces) Sace Simest, il polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cdp, e Confindustria Canavese, con quella della Valle d'Aosta e l'Unione Industriale Biellese, hanno organizzato il 23 ottobre al Bioindustry Park «Silvano Fumero» una giornata formativa per le Pmi del territorio orientate a uno sviluppo internazionale e interessate a rafforzare le proprie competenze in tema di export e internazionalizzazione. Molte le aziende che hanno preso parte all'incontro a dimostrazione del fatto che l'internazionalizzazione viene oggi considerata da parte delle imprese canavesane una scelta essenziale per crescere e conquistare posizioni sempre più competitive. Dopo i saluti di benvenuto da parte di **Patrizia Paglia**, presidente di Confindustria Canavese, **Alberta Pasquero**, Ad del Bioindustry Park e **Valerio Alessandrini**, global senior relationship manager di Sace, attraverso gli interventi degli esperti si è entrati nel vivo dell'incontro affrontando il tema di come conoscere e valutare le opportunità e i rischi connessi al processo di interna-

zionalizzazione. Spazio poi alla testimonianza di un'azienda canavesana con l'intervento di **Tiziano Ianni**, presidente di Tecno System SpA, il quale ha raccontato l'esperienza della sua azienda sui mercati esteri. L'evento è stato chiuso da **Mariangela Siciliano**, responsabile education to export di Sace, che ha presentato «Education to Export», il programma formativo multicanale di supporto. Il seminario è poi proseguito con incontri individuali con specialisti per permettere alle aziende interessate di discutere del proprio caso di specie. «L'internazionalizzazione è un percorso molto complesso che, perché abbia successo, deve essere affrontato con gli adeguati strumenti e con il supporto di esperti in grado di affiancare e guidare l'impresa verso i mercati esteri - ha commentato Patrizia Paglia - L'approccio a un mercato estero implica infatti la valutazione di numerosi elementi, nonché un'accurata pianificazione e preparazione del progetto difficile da realizzare in totale autonomia. Competenze e professionalità quali quelle offerte da Sace Simest risultano quindi di fondamentale importanza per fornire un aiuto concreto alle aziende nei loro piani di sviluppo internazionale e di espansione su nuovi mercati ad alto potenziale di crescita».