

- comunicato stampa -

Venezia, 17 ottobre 2012

COME AFFRONTARE CON SUCCESSO IL MERCATO USA **Un Road Show sugli Stati Uniti in programma il 22 e 23 ottobre a Treviso e Verona**

Con **tre miliardi di euro di esportazioni**, gli Stati Uniti si confermano un partner commerciale di primo piano per le imprese venete. Secondo le ultime analisi, il dato dovrebbe essere confermato anche per il 2012 con positivi aumenti per le province di Padova (+23,3%), Verona (+12,8%) e Treviso (+9,9%). A certificarlo è pure il monitor Intesa Sanpaolo per Cariveneto e Carive sul sistema dei distretti industriali: 12 aumentano le vendite estere e 10 subiscono una riduzione dei valori a causa della contrazione in Francia e Germania, storici mercati per i poli produttivi veneti. **A crescere a ritmi sostenuti sono però le esportazioni sul mercato degli Stati Uniti.**

In questo contesto si inserisce e assume particolare interesse **il Road Show «Come affrontare con successo il mercato USA»**, organizzato dalle **Camere di Commercio di Treviso e Verona**, promosso da **ICE New York** in collaborazione con **Unioncamere del Veneto** e la sua antenna Eurosportello a New York e **l'agenzia governativa Select USA**. L'obiettivo è illustrare il mercato statunitense che, nonostante il rallentamento della domanda globale, continua a offrire molte opportunità.

L'appuntamento si svolgerà in due tappe: **a Treviso lunedì 22 ottobre**, dalle ore 9.00 alle 12.30 presso la Sala Conferenze della Camera di Commercio; **a Verona martedì 23 ottobre**, sempre dalle ore 9.00 alle 12.30 presso la Sala Transatlantico della Camera di Commercio.

Il convegno riguarda in primis **l'inserimento commerciale negli Stati Uniti**, operazione che richiede una serie di precise conoscenze e specifiche modalità di approccio a operatori e consumatori americani. **Durante i lavori verranno presentati aspetti tecnici, di mercato e marketing**. Proprio alla luce di una differenziazione di approccio, anche a seconda dei singoli settori produttivi, **al termine dei lavori i relatori saranno a disposizione delle singole aziende partecipanti per incontri individuali dove si potranno affrontare aspetti specifici.**

I lavori saranno aperti a Treviso da **Nicola Tognana, presidente della Camera di Commercio**, e a Verona da **Alessandro Bianchi, presidente Unioncamere del Veneto e Camera di Commercio Verona**, e **Paolo Pesce, responsabile Agenzia/ICE Verona**. Seguiranno le relazioni "Congiuntura economica USA e rapporti commerciali con l'Italia" (Aniello Musella, coordinatore Rete USA Agenzia/ICE); "Aspetti legali, doganali, fiscali e assicurativi" (Annie B. Fiorilla di Santa Croce – Fox Horan & Camerini LLP, New York; Frank Desiderio, Grunfeld, Desiderio, Lebowitz, Silverman & Klestadt LLP, New York; Sal Salibello e Ross Rizz, BDO, New York), "Investire negli USA con l'aiuto di Select Usa" (Andrea Rosa, referente di Select USA per l'Italia, Milano). A Treviso l'incontro sarà chiuso dalla relazione "Agevolazioni finanziarie e strumenti assicurativi per l'internazionalizzazione delle imprese italiane" (Carlo de Simone - SIMEST S.p.A.; Vincenzo Abbate - SACE S.p.A.)

Per informazioni:

Ufficio Stampa Unioncamere del Veneto – Eurosportello

Giacomo Garbisa

Tel.: 041 0999305 – Cell.: 349 8625001

ufficio.stampa@ven.camcom.it