

UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

Torino, 25 marzo 2026



Hosted by



UK Government

In collaboration with



CONFINDUSTRIA
PIEMONTE

UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

SALUTI ISTITUZIONALI

Andrea Amalberto, Presidente di Confindustria Piemonte

Giuliana Fenu, Direttrice per la Competitività del sistema regionale, Regione Piemonte

David Burton, Chargé d'Affaires ad Interim Italia e San Marino, Ambasciata Britannica Roma

Kassim Ramji, Console Generale britannico e Direttore Italia, Department for Business and Trade

UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

OPPORTUNITÀ COMMERCIALI E DI INVESTIMENTO UK-PIEMONTE

Alessandro Battaglia, Presidente Commissione Internazionalizzazione e attrazione investimenti,
Confindustria Piemonte

Giorgia Garola, Vice presidente Internazionalizzazione dell'Unione Industriali Torino, Presidente Amma

Serena Corti, Head of Trade e Market Access, Department for Business and Trade

Marina Tamagnini, Head of Investment, Department for Business and Trade

UK Department for Business and Trade

Il Department for Business and Trade (DBT) è il Dipartimento del Governo britannico responsabile per la crescita economica.

Il DBT supporta le imprese in relazione agli *investimenti*, la *crescita* e le *esportazioni*, contribuendo alla creazione di posti di lavoro e opportunità economiche in tutto il Paese.

In particolare, il Dipartimento affianca:

- le **aziende estere** che intendono insediarsi o espandere la propria presenza nel Regno Unito;
- le **aziende britanniche** che desiderano sviluppare attività commerciali o di investimento sui mercati internazionali.

Attraverso una rete globale di team commerciali, DBT fornisce consulenza specializzata, informazioni aggiornate sui mercati e supporto operativo per favorire investimenti, commercio internazionale e crescita sostenibile dell'economia del Regno Unito



Department for
Business & Trade

UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

ATTRAZIONE INVESTIMENTI ESTERI

Marina Tamagnini, Responsabile del Team Investimenti
Department for Business and Trade Italia

5 motivi per scegliere il Regno Unito

- 1° A livello globale, per la più ampia copertura geografica dei flussi internazionali di commercio, capitali, informazioni e persone
- 1° Destinazione più attrattiva per gli investimenti in Europa secondo i CEO globali (2024) e 1° a livello mondiale (insieme all'India) secondo i CFO del Regno Unito (Q2 2025)
- 1° In Europa per numero di unicorni e 3° a livello globale⁴ (2025), con 17,3 miliardi di dollari di venture capital raccolti (gennaio-settembre 2025)
- 4° Università tra le prime 10 al mondo (2026)
- 70+ Paesi e territori al di fuori dell'UE con accordi commerciali firmati con il Regno Unito (2024), con ulteriori accordi di rilievo conclusi nel 2025 con Stati Uniti, India e Unione Europea



La Strategia Industriale del Regno Unito

Un Piano ambizioso con un orizzonte decennale, la **Strategia Industriale del Regno Unito** si fonda su un'economia aperta, stabile e fortemente connessa a livello globale, con l'obiettivo di superare le barriere alla crescita e rendere il Regno Unito una meta fortemente attrattiva in cui investire e crescere.

Il piano prevede di:

- Rendere gli investimenti più rapidi e semplici;
- Sostenere otto settori con il più alto potenziale, concentrandosi su territori e cluster strategici;
- Rafforzare la sicurezza e la resilienza economica, sostenere gli obiettivi ambientali e la transizione verso il net zero.

Il nuovo rapporto tra imprese e governo consentirà la creazione di un mercato più dinamico, in cui l'innovazione si traduce in successo commerciale.

In una nuova era globale, in cui restare fermi non è un'opzione, il Regno Unito coglie con decisione le opportunità che questo contesto offre.



I settori della Strategia Industriale che guidano la crescita

Manifattura avanzata



- Hub manifatturiero di eccellenza, sostenuto da £4,3 mld di investimenti pubblici, inclusi £2,8 miliardi in R&S a supporto dell'innovazione e della commercializzazione¹².

Servizi Professionali



- Leader globale nei servizi, con esportazioni per £181 mld e una strategia mirata a raddoppiare gli investimenti delle imprese entro il 2035³⁴.

Energia pulita



- Solida reputazione nel settore dell'energia pulita; impegno a diventare una superpotenza dell'energia pulita raddoppiando i livelli di investimento fino ad oltre 30 miliardi di sterline all'anno entro il 2035¹.

I settori della Strategia Industriale che guidano la crescita

Industrie creative



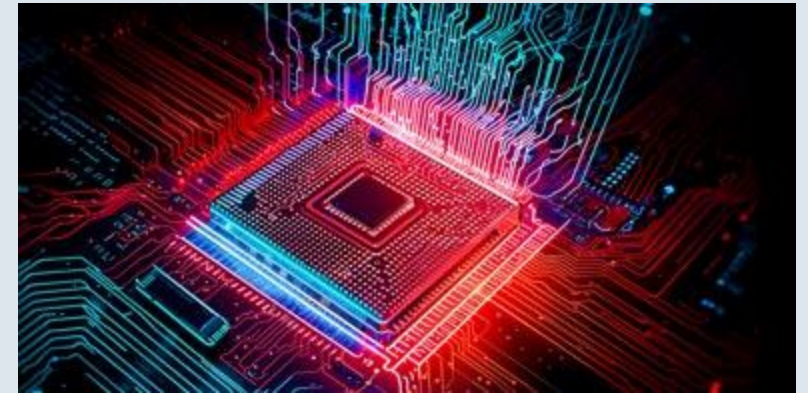
- Contenuti creativi di eccellenza: 3° esportatore mondiale di servizi creativi e £150 mln a supporto del settore.

Difesa



- Terzo bilancio per la difesa più elevato nella NATO (2024), con £15 mld investiti nel programma sovrano sulle testate nucleari e 9.000 nuovi posti di lavoro¹¹.

Tecnologie digitali



- Leader tecnologico europeo e terzo a livello globale (dopo USA e Cina), con un ecosistema da 1,2 trilioni di dollari e £2 mld investiti nel compute entro il 2030⁸⁹.

I settori della Strategia Industriale che guidano la crescita

Servizi Finanziari



- Prima destinazione europea per gli investimenti nei servizi finanziari (2024)², impegnata nella semplificazione normativa e nel sostegno agli investimenti.

Scienze della vita



- Polo globale di innovazione, con £600mln investiti a supporto dell'industria tramite il Health Data Research Service⁵.

L'ecosistema attuale è integrato da *Investment Zones e Freeports*, da *AI Growth Zones* per £100 miliardi e dallo *Strategic Sites Accelerator* da £600 milioni.

Servizi offerti da DBT per gli investitori italiani

Accesso alle
opportunità di mercato

Valutazione e
quantificazione delle
opportunità di mercato nel
Regno Unito al fine di
individuare i canali di
crescita più adeguati

Espansione nel Regno Unito

Grazie all'accesso a
informazioni dettagliate a
livello regionale e locale,
possiamo aiutarvi a
individuare la
localizzazione più adatta
per la vostra attività e, se
necessario, organizzare
visite per confrontare
diverse opzioni. Possiamo
inoltre fornire consulenza
sulle procedure di
pianificazione e
autorizzazione per la
realizzazione di nuovi
edifici.

ESPANDI LA TUA AZIENDA IN REGNO UNITO



Da dove iniziare?

Expand Your Business in the UK è la piattaforma digitale del Governo britannico a supporto delle imprese che desiderano accedere al mercato del Regno Unito.

Per accedere subito scansiona il QR code - il sito è accessibile anche in lingua italiana:



Attività future ed eventi

London Tech Week

8 - 10 giugno 2026

- È il più grande evento tecnologico del Regno Unito, che lo scorso anno ha attirato oltre 30.000 partecipanti.
- Le attività si svolgono tra la conferenza principale presso Kensington Olympia e numerosi eventi collaterali in tutta Londra.
- L'evento è organizzato da *Founders Forum*, *Informa Tech* e *London & Partners*. HMG ha storicamente sostenuto l'evento organizzando delegazioni internazionali, assicurando la partecipazione di relatori ministeriali e promuovendo eventi collaterali.



Attività future ed eventi

Farnborough International Airshow (FIA)

20 - 24 luglio 2026

- Evento di riferimento nel Regno Unito per aerospazio, difesa e spazio: piattaforma B2B con espositori e delegazioni internazionali (FIA2024: 1.427 espositori, 100.358 visitatori, 423 delegazioni).
- Sede e format: Farnborough International Exhibition & Conference Centre (Hampshire).
- Flying display, conferenze e networking su global security, advanced technology & AI, supply chain, sustainability, finance, future workforce.





Tavola Rotonda sulle energie rinnovabili e la transizione energetica

Ottobre 2025



Evento sulla sostenibilità dell'agricoltura

Novembre 2025

Tavola Rotonda sulla Nuova Strategia Industriale britannica

Luglio 2025



XXXIII Convegno di Pontignano

Ottobre 2025





Winning Together Reception

Febbraio 2026



UK-Italy Clean Growth Partnership

Marzo 2026

UK- Tuscany Forum

Gennaio 2026



Saint David's Day

Febbraio 2026



UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

EXPORT E ACCESSO AL MERCATO

Serena Corti, Head of Export & Market Access
Department for Business and Trade Italia

Sezione 1

SUPPORTO AGLI ESPORTATORI E AGLI INVESTITORI BRITANNICI

Supporto agli esportatori e agli investitori britannici

Business.gov.uk

One-stop-shop che offre alle imprese informazioni affidabili, competenze specialistiche e servizi dedicati.

Export Support Team

Servizio di consulenza diretta che collega le imprese con esperti di settore e con la rete globale del Department for Business and Trade (DBT).

UK Export Academy

Programma di formazione gratuito volto a fornire alle imprese le conoscenze e le competenze necessarie per vendere all'estero.

International Trade Advisers

Consulenza specialistica personalizzata, definizione di piani di esportazione e accesso alla rete globale DBT.

Trade and Market Access

Supporto sull'accesso ai mercati esteri, con focus su compliance regolatoria, doganale e interazioni con stakeholder locali.

UK Export Finance (UKEF)

Soluzioni finanziarie per sostenere gli esportatori britannici e i loro acquirenti internazionali.

Export Champions

Community di oltre 400 imprenditori esperti che condividono le loro esperienze e supportano le aziende nuove all'export.

Eventi and Missioni commerciali

Calendario completo di eventi, webinar e missioni commerciali per ampliare la presenza globale delle imprese.

Supporto agli esportatori e agli investitori britannici

La rete estera di DBT si estende in 110 paesi in 9 regioni. Offriamo:

1. Consulenza Export personalizzata

Supporto personalizzato sulle esigenze specifiche dell'impresa, incluse connessioni con buyer e distributori locali, e assistenza per superare eventuali barriere di mercato.

2. Market intelligence

Report di mercato e di settore, oltre a consulenza in loco per orientarsi nel contesto commerciale locale.

3. The Export Support Directory

Accesso a una rete verificata di fornitori di servizi del settore privato per affrontare esigenze commerciali specifiche e ottenere servizi su misura.



Supporto agli esportatori e agli investitori britannici

Alcuni esempi pratici:

1. Eventi informativi e promozionali

Organizzazione di eventi - spesso in collaborazione con associazioni industriali territoriali - per promuovere l'offerta britannica, generale o settoriale, coinvolgendo imprese che apportano valore ai territori.

2. Facilitare conoscenza e contatti con gli attori di mercato

Identificazione e facilitazione dei contatti con autorità locali e regolatori, assicurando alle imprese una piena comprensione del contesto di mercato.

3. Accesso al mercato e rimozione/mitigazione delle barriere

Informazioni chiare sui requisiti e sulle condizioni di accesso al mercato, individuazione di barriere e collaborazione con le autorità competenti per rimuoverle o mitigarle, ove possibile.



Risorse disponibili

Get tailor-made help and support

Enter your product or service and pick the best match from the list.

For example, financial services or coffee



Continue →

- ✓ Results based on your market, sector, product or service
- ✓ Content sourced from across government
- ✓ Direct access to guidance and services on GOV.UK

Or browse our support topics to find your answers



Market selection



Routes to market and
operating overseas



Funding and financial
considerations



Trade restrictions,
regulations and licensing



Logistics



Customs, taxes and
declarations



Travelling for work



Managing business risk
and corruption

Australia

£15.6 B 1.8%



GOV.UK

Duties & Taxes

Events in your sector



GOV.UK

Trade Barriers

Trade restrictions, regulations and licensing

From product standards and labelling restrictions to licensing, sanctions and embargos – getting to grips with export regulations is a fundamental part of successfully entering a new export market.

Product standards and regulations

Understand the importance of adapting your product or service to local market regulations and how this can affect your business planning.

Product labelling

Most export markets will have specific regulations on what needs to be included on product labels. Understand what labelling standards are and how you need to factor in any adaptations into your pricing strategy.

Certificates of Free Sale

Understand what a Certificate of Free Sale is, what it could mean for your business, and how to apply for one if you need it to enter a new export market.

UK export controls and licensing

The UK's strategic export controls regime is in place to ensure that controlled goods are only exported when the correct export licenses have been issued.

Recognition of professional qualifications

Understand how to get your professional qualifications recognised in your target export market.

Tell us your product or service and market to see related content - all in one place.

Get started →



More from Business.gov.uk

Sign up to...

- ✓ attend Business Academy online events
- ✓ compare markets with Where to Export
- ✓ build your own online export plan

Risorse disponibili



Join the Business Academy

Sign up for our online and in-person events and learn how to sell confidently to customers in the UK and overseas.



Join the Digital Exporting Programme

Access tailored support from industry experts to grow your business through ecommerce and digital exporting.



UK Export Finance

Get the finance you need to compete and grow.



Find events and visits

Attend events and see how visits by ministers can support your trade deals.



Get an EORI number

To move goods into or out of the EU you need an Economic Operator Registration and Identification (EORI) number.



Report a trade barrier

Tell us if you're having problems getting goods, services or investments into overseas markets.



[Business.gov.uk](https://business.gov.uk)

Sezione 2

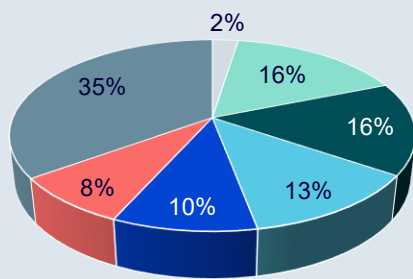
INTERSCAMBIO BILATERALE

Regno Unito - ITALIA: una sintesi



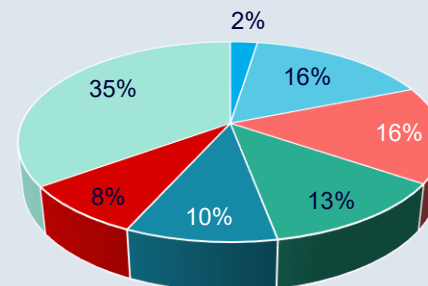
Regno Unito - ITALIA: una sintesi

Composizione merceologica dell'EXPORT Italia - Regno Unito



- Prodotti alimentari , bevande e tabacco
- Macchinari e Apparecchiature n.c.a.
- Mezzi di trasporto
- Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti
- Prodotti tessili e dell'abbigliamento, pelli e accessori
- Articoli Farmaceutici, chimico-medicinali e botanici
- Altro

Composizione merceologica dell'IMPORT Italia - Regno Unito



- Prodotti alimentari , bevande e tabacco
- Macchinari e Apparecchiature n.c.a.
- Mezzi di trasporto
- Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti
- Prodotti tessili e dell'abbigliamento, pelli e accessori
- Articoli Farmaceutici, chimico-medicinali e botanici
- Altro

Regno Unito - PIEMONTE: una sintesi

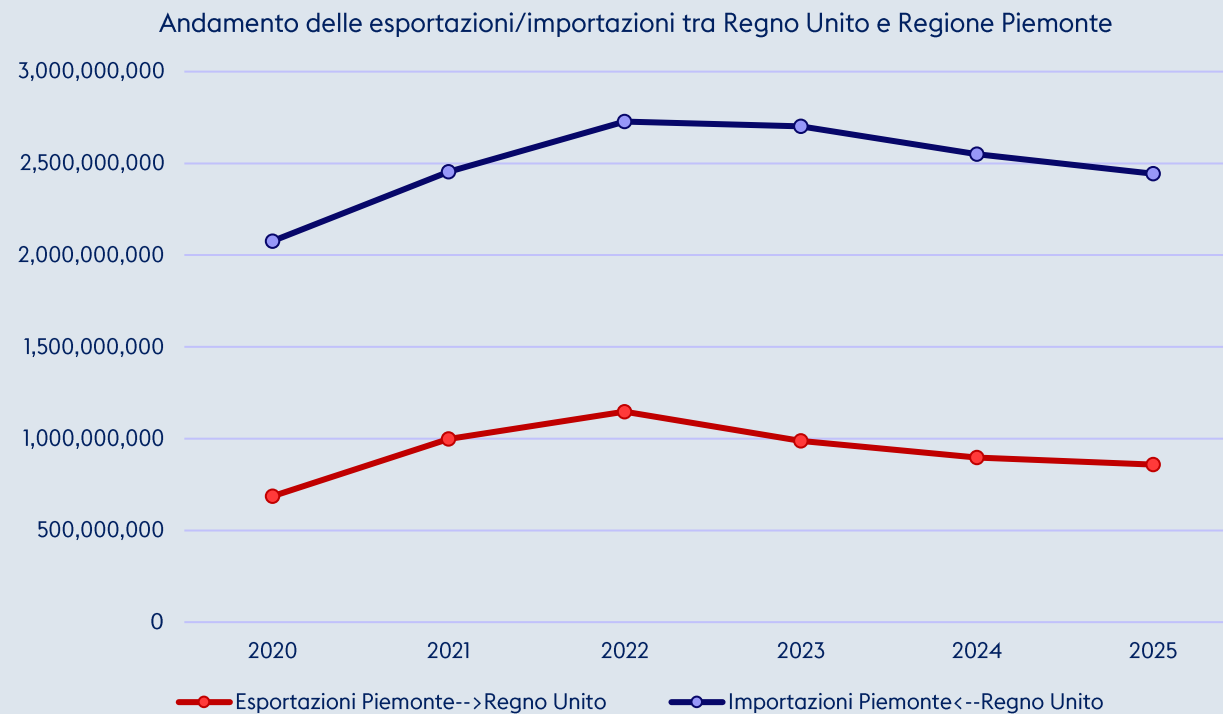
Nel 2025, l'interscambio commerciale (valori in euro) tra Regno Unito e Regione Piemonte è stato pari a circa €3,3 miliardi:

Esportazioni piemontesi verso il Regno Unito: €2,44 miliardi.

Importazioni piemontesi dal Regno Unito: €859,2 milioni.

Il saldo commerciale resta positivo per il Piemonte: + €1,58 miliardi nel 2025.

L'interscambio è trainato soprattutto dai **prodotti manifatturieri**, che rappresentano la quota prevalente sia dell'export sia dell'import regionale con il Regno Unito.



Fonte: ISTAT, Statistiche del Commercio Estero

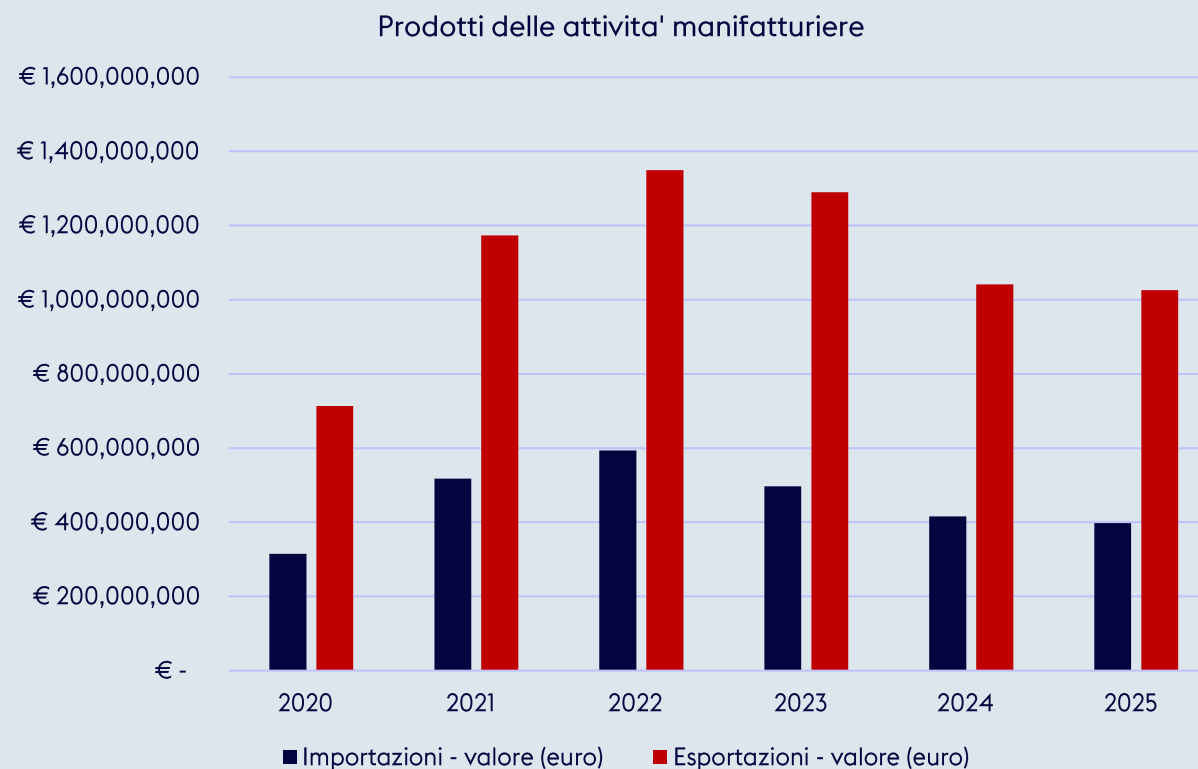
Regno Unito – Torino: in sintesi

Nel 2025, l'**interscambio commerciale** (valori in euro) tra Regno Unito e la provincia di Torino è stato pari a circa **€1,43 miliardi**.

Esportazioni da Torino verso il Regno Unito: ca. **€1,02 miliardi**.
Importazioni verso Torino dal Regno Unito: ca. **€404,2 milioni**.

Il **saldo commerciale** resta positivo per l'area: ca. **+€625,6 milioni** nel 2025.

L'**interscambio** è trainato quasi unicamente dai **prodotti manifatturieri**, che rappresentano la quota prevalente sia dell'export sia dell'import regionale con il Regno Unito.



Fonte: ISTAT, Statistiche del Commercio Estero

Dettaglio dell'offerta UK

L'export britannico in Piemonte

- Componentistica automotive premium
- Macchinari industriali avanzati, sensoristica e prodotti elettrici/elettronici
- Servizi finanziari e assicurativi
- Servizi di consulenza professionale (R&D, engineering, design, ...)
- Tecnologie aerospaziali

UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

ESPERIENZE DI BUSINESS UK - Piemonte

Flavio Stellini, Director – Head of Corporate Desk, Intesa Sanpaolo London Branch

Giancarlo Mezzanatto, SVP Strategy & Innovation, Leonardo Aeronautics

Roberto Rivetti, CEO, Renishaw Italia

Gaetano Thorel, SVP Fiat & Abarth Brands, Head of Enlarged Europe & Global Brand Office, Stellantis

Vittorio Ancona, Head of System Engineering Management & Verification Dept, Thales Alenia Space

Moderà la conversazione

Jan Philip Pellissier, gionalista

Torino, 25 marzo 2026

CONCLUSIONI E SALUTI

Kassim Ramji, Console Generale britannico e Direttore Italia, Department for Business and Trade

David Burton, Chargé d'Affaires ad Interim Italia e San Marino, Ambasciata Britannica Roma

UK-PIEMONTE BUSINESS FORUM

Grazie

Torino, 25 marzo 2026



Hosted by



UK Government

In collaboration with



CONFINDUSTRIA
PIEMONTE