

Comunicato Stampa

Roadshow Rapporto Export “Open (again)”

Prospettive, opportunità e strumenti per il settore infrastrutture sono il focus della prima tappa del Roadshow digitale targato SACE, che ha preso le mosse, con approfondimenti settoriali, dal Rapporto Export presentato lo scorso 10 settembre.

Al centro dell’evento il punto di vista delle imprese della filiera e associazioni di categoria: Ghella, Sereco, Faresin Formwork, ANIE e Marmomacchine

Roma, 26 ottobre 2020 – Incertezza sull’evoluzione Covid-19, complessità strutturali e criticità ereditate dal 2019. In questo quadro di grande incertezza, quali le prospettive per il settore infrastrutture? Quali mercati e quali strategie su cui puntare per tenere accesi i motori e intraprendere un cammino di ripartenza per questo comparto fondamentale per l’economia e la competitività del Paese?

Da queste domande ha preso il via la prima tappa del Roadshow digitale targato SACE, dedicata proprio al comparto delle infrastrutture. Una serie di appuntamenti per analizzare prospettive, opportunità e strumenti per i settori trainanti dell’economia nazionale e le loro filiere.

All’evento di oggi, organizzato da SACE in collaborazione con Class CNBC e condotto dal Direttore Andrea Cabrini, è stato presentato “Open Again”, l’ultimo Rapporto Export di SACE che delinea un quadro di ripartenza a partire dal 2021 per le esportazioni italiane, nonostante la persistenza di diverse complessità nello scenario e lo shock Covid-19 che impatterà sulla performance dell’anno in corso. Il tutto con un focus particolare sul settore delle infrastrutture e la sua amplissima filiera.

Autostrade, aeroporti, porti, metropolitane, ferrovie, passando l’edilizia civile legata alla sanità, al turismo, all’industria, alla rete idrica, senza tralasciare le infrastrutture digitali e della trasmissione e distribuzione dell’energia. Questo comparto rappresenta infatti un universo di imprese che ha rappresentato oltre 26 miliardi di euro di esportazioni verso il mondo nel 2019, senza contare le sinergie che si traducono in ulteriori impatti positivi per altri settori. Non solo nelle fasi di sviluppo e realizzazione di grandi progetti, ma anche di produzione di macchinari per i cantieri, approvvigionamento di metalli e di tutti i prodotti per la costruzione o la realizzazione degli impianti e degli arredi interni.

*“Negli ultimi due anni abbiamo focalizzato sempre più la nostra operatività a sostegno delle aziende su un approccio di filiera - ha dichiarato **Simonetta Acri, Chief Mid Market Officer di SACE** –. Lo abbiamo fatto sia garantendo progetti e investimenti esteri di grandi imprese che trainano la propria filiera oltreconfine sia intervenendo a sostegno di quelle PMI che costituiscono l’ossatura della filiera e ne determinano il successo con prodotti e tecnologie di eccellenza. Con l’appuntamento di oggi apriamo un confronto sugli strumenti per massimizzare in questa direzione il nostro ruolo a beneficio di tutto il tessuto imprenditoriale. E partiamo dall’esperienza di un comparto ad altissimo potenziale per l’export, oltre che strategico per la competitività della nostra economia, quale quello delle infrastrutture”.*

Dopo l’apertura con **Simonetta Acri**, Chief Mid Market Officer di SACE, sono stati presentati i principali risultati del Rapporto Export di SACE e **Stefano Gorissen**, Analista Scenari Economici di SACE, ha

approfondito le prospettive del settore delle infrastrutture. Al centro dell'evento, il punto di vista delle imprese della filiera e delle associazioni di categoria, introdotte da **Simona Vultaggio**, Specialist Business Promotion di SACE; **Federico Ghella**, Vice Presidente di Ghella e Vice Presidente ANCE; **Monica Mottola**, Commercial Chief Officer di Sereco; **Chiara Faresin**, Direttore Esecutivo di Faresin Formwork; **Flavio Marabelli**, Presidente onorario di Confindustria Marmomacchine; **Maria Rosaria Fragasso** di Confindustria Anie e **Yeliz Tufekcioglu**, Head of European Region Rete Internazionale di SACE, dall'ufficio di Istanbul per approfondire le opportunità su questo mercato.

Prospettive e mercati di opportunità

Pur restando maggiormente legate ai mercati dell'Area UE, vi sono opportunità da cogliere in diversi mercati emergenti che, particolarmente in questa fase complessa, potrebbero migliorare il mix di riferimento del comparto. Tra questi, sono quattro in particolare quelli presi in esame per il comparto infrastrutture.

Emirati Arabi Uniti. Nonostante le difficoltà nell'anno in corso legate sia all'andamento del prezzo degli idrocarburi sia alle forti limitazioni al turismo, gli Emirati continuano a investire nel comparto delle infrastrutture, che ha già raggiunto un livello di sviluppo piuttosto avanzato. Tra le opportunità più immediate, quelle connesse all'Esposizione Universale di Dubai, posticipato ad ottobre 2021, per la quale sono attesi 25 milioni di visitatori.

Messico. Nel Paese centramericano l'impulso allo sviluppo infrastrutturale giocherà un ruolo chiave per il rilancio dell'economia post-Covid 19. Obiettivo del Governo messicano in questa direzione è "risvegliare" anche gli investimenti privati, stagnanti negli ultimi anni: il Plan Nacional de Infraestructura 2020-2024 presentato dal governo Obrador a novembre scorso, ha un valore complessivo di 44,3 miliardi di dollari, di cui fino all'80% dovrebbe provenire dal settore privato. Sono previsti 147 progetti su tutto il territorio nazionale e riguardano i trasporti, il turismo, le telecomunicazioni e il trattamento delle acque reflue: di questi, 39 partiranno già nei prossimi mesi, il resto nella seconda parte del mandato. Qui le aziende italiane sono anche agevolate dal nuovo accordo di libero scambio firmato con l'Ue che amplierà la possibilità delle imprese di partecipare ad appalti pubblici e anche al procurement al livello sub-federale.

Africa sub-sahariana. Anche in questo continente gli investimenti in infrastrutture stanno acquisendo una nuova centralità. Lo sono in particolare in quei Paesi che stanno puntando a un riposizionamento all'interno delle Catene Globali del Valore per non essere solo meri fornitori di materie prime ma anche di produzioni a maggior valore aggiunto. Per costruire un simile tessuto produttivo, le infrastrutture richiedono una profonda opera di costruzione e modernizzazione, e importanti relativi investimenti. A questo fine, diversi Paesi stanno diversificando le fonti di valuta forte per stabilizzarne i flussi e garantire il necessario consolidamento delle finanze pubbliche per aprire nuovi spazi per gli investimenti. Tra di essi, il Ghana, geografia dalla posizione strategica per servire i paesi settentrionali senza sbocco sul mare – come Burkina Faso, Mali e Niger - oltre all'ampliamento dei due porti principali, sono previsti investimenti complessivi stimati nell'ordine degli 8 miliardi di dollari per lo sviluppo della rete ferroviaria e comunque, più in generale, si sta facendo ampio ricorso a partenariati pubblico-privato per proseguire con gli investimenti. In Senegal, invece, la rielezione del presidente Macky Sall ha assicurato la necessaria continuità per gli ambiziosi piani di riforme promossi dal governo negli ultimi anni, il più importante dei quali è il Plan Sénégal Émergent. La seconda fase del piano (2019-2023) comprende settecento progetti per complessivi 24 miliardi di dollari, principalmente in campo infrastrutturale, quali linee ferroviarie, centrali elettriche e una smart city nei dintorni della capitale Dakar.

Strumenti di SACE

SACE offre un'ampia gamma di strumenti e soluzioni assicurativo-finanziarie, oggi in grado di coprire tutte le esigenze delle imprese nel loro percorso internazionale: dalle prime fasi in cui è necessario conoscere e valutare le proprie controparti (es. servizio di valutazioni clienti), alla gestione dei rischi (es. servizi di assicurazione dei crediti, protezione degli investimenti), dalle garanzie necessarie per partecipare a bandi e gare alle garanzie finanziarie per accedere alla liquidità necessaria per investire, fino al factoring e a servizi di ultima istanza quali il recupero crediti. Un'offerta di 11 prodotti completamente digitalizzati e a misura di PMI. A questi si affiancano interventi al fianco di imprese medie e grandi, che muovono un ampio indotto sul territorio in cui operano e trainano con sé tutta una catena di fornitori. Tra queste vi sono le grandi operazioni di export credit, le iniziative di factoring rivolte alle filiere di fornitori (il cosiddetto reverse factoring).

Tra le principali iniziative di accompagnamento, Push Strategy è il programma avviato da alcuni anni attraverso il quale SACE facilita l'incontro tra la domanda dei clienti esteri e l'offerta delle filiere produttive italiane. SACE quindi, crea opportunità individuando Buyer esteri di elevato standing, per il loro potenziale interesse a settori target dell'export italiano e garantisce loro finanziamenti untied affinché si impegnino a incrementare i loro acquisti Made in Italy. SACE coinvolge inoltre le aziende italiane della filiera produttiva in incontri di business matching per presentare i loro prodotti, servizi e tecnologie ai potenziali buyer. Tra il 2018 e il 2019 sono state realizzate più di 30 iniziative di business matching, quasi la metà all'estero, con più di 1000 imprese coinvolte; a cui si aggiungono circa 1100 incontri bilaterali con i Buyer.

Per rimanere aggiornato sulle prossime tappe virtuali e i prossimi appuntamenti visita la [nostra pagina eventi](#).

*Per scaricare il **Rapporto Export 2020** clicca [qui](#).*

Contatti per i media
SACE | Ufficio Stampa
T. +39 06 6736888
ufficiostampa@sace.it
Media gallery [>>](#)

Contatti per aziende
SACE | Customer Care
Numero Verde 800 020 030
info@sace.it