

## AL VIA IL PROGRAMMA “FRONTIER MARKETS”

- *Prodotti assicurativo-finanziari, studi e servizi di advisory dedicati e una serie di seminari e incontri di business matching: queste le iniziative previste dal nuovo Programma che accompagnerà le imprese, in particolare le Pmi, verso nuovi mercati di frontiera ad alto potenziale*
- *Mozambico, Tanzania, Ghana, Kenya, Angola e Senegal sono i protagonisti della prima guida Frontiers, dedicata all’Africa sub-sahariana, area in cui SACE ha registrato nel 2013 un aumento del 62% del portafoglio di operazioni assicurate*

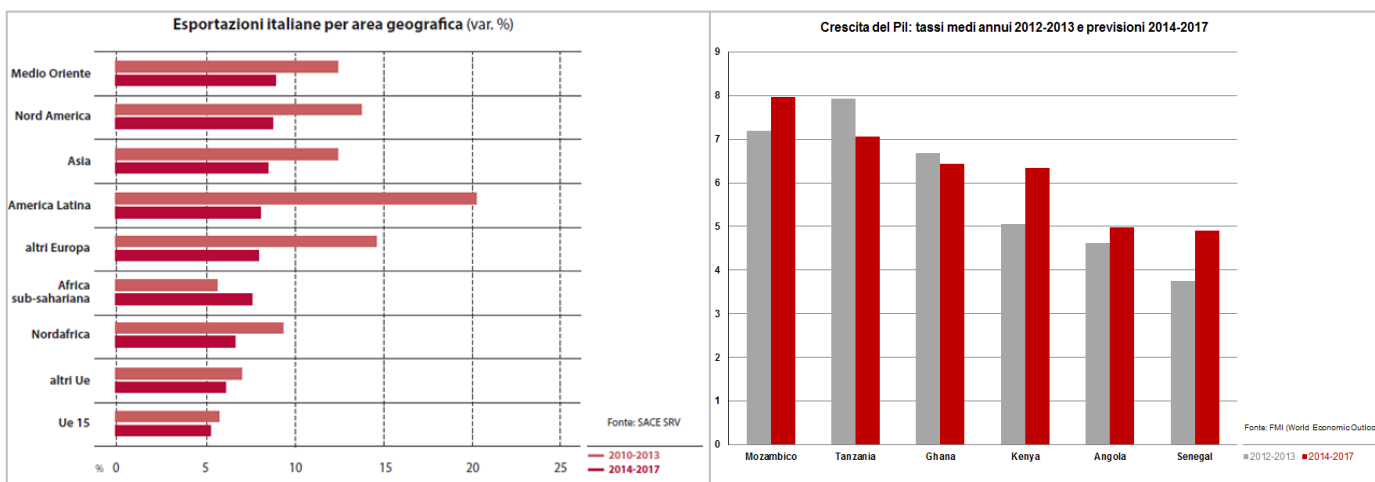
Roma, 13 maggio 2014 – SACE presenta oggi il nuovo programma “Frontier Markets” e pubblica la prima guida sviluppata nell’ambito dell’iniziativa, dedicata ai mercati dell’Africa sub-sahariana.

In un contesto in cui l’export italiano verso i Paesi emergenti ha ormai superato quello verso l’area Euro, il Programma ideato da SACE nasce per rispondere a una sfida: quella di identificare i *prossimi* mercati emergenti, le destinazioni ancora non pienamente presidiate dalle nostre imprese, ma capaci di offrire i migliori margini di crescita al business Made in Italy.

Sviluppato per le esigenze delle imprese di dimensioni piccole e medie, il Programma mette a disposizione prodotti assicurativo-finanziari a sostegno di export e investimenti, l’assistenza degli uffici della rete internazionale e servizi dedicati, tra cui:

- ✓ individuazione e pre-affidamento di controparti corporate e bancarie nei paesi Frontiers, con conseguente riduzione dei tempi di delibera delle operazioni
- ✓ soluzioni finanziarie dedicate all’import di *commodities* destinate alla *supply chain* italiana
- ✓ servizi di *advisory* dedicati per valutare a pieno la coerenza dell’approccio ai singoli mercati e i diversi profili di rischio sottostanti (di credito, politici, normativi, ambientali) e per adottare strutture finanziarie e assicurative efficaci a supporto delle singole transazioni commerciali e di investimento
- ✓ analisi dei settori merceologici ad alto potenziale e segnalazione di opportunità di business
- ✓ monitoraggio costante dei Paesi Frontiers, con invii periodici di approfondimenti ad imprese selezionate
- ✓ seminari e incontri di *business matching* e approfondimento sul territorio.

“Si tratta di una sfida cruciale in un contesto come l’attuale, caratterizzato da elevata volatilità e dal progressivo ridimensionamento delle prospettive di crescita dei principali mercati – ha aggiunto Giulio Dal Magro, Chief Economist di SACE -. Non è scontato rilevare, ad esempio, che l’unica area verso cui la performance dell’export italiano è prevista in accelerazione, nei prossimi tre anni rispetto all’ultimo triennio, è l’Africa sub-sahariana”.



Non a caso, è quest'area la protagonista della prima guida sviluppata da SACE nell'ambito di Frontiers, incentrata su sei mercati chiave selezionati da SACE: Senegal, Ghana, Angola, Mozambico, Kenya e Tanzania.

Paesi molto diversi tra loro, ancora poco esplorati, con *track record* e prospettive di crescita significative, caratterizzati da dimensioni economiche e demografiche non eccessivamente ridotte, mercati dei capitali in fase di sviluppo, penetrazione dell'export italiano ancora sotto potenziale e capacità di offrire buoni margini di crescita, nonostante i profili di rischiosità spesso elevati.

Una prospettiva che trova pieno riscontro nell'operatività di SACE: pur rappresentando il 2% dell'esposizione complessiva di SACE, il portafoglio delle operazioni assicurate nel 2013 in Africa sub-sahariana ha segnato una crescita annua del 62%, raggiungendo i 710 milioni di euro.

Per rafforzare la propria capacità d'intervento nella regione, dove opera attraverso l'ufficio internazionale di Johannesburg, nel 2009 SACE ha acquisito una partecipazione nell'Agenzia africana per lo sviluppo economico (ATI - African Trade Insurance Agency) e ha attivato un desk permanente presso la sede centrale di Nairobi.

**Per informazioni: numero verde 800 269264 - email: [frontiers@sace.it](mailto:frontiers@sace.it)**

