



IN COLLABORAZIONE CON







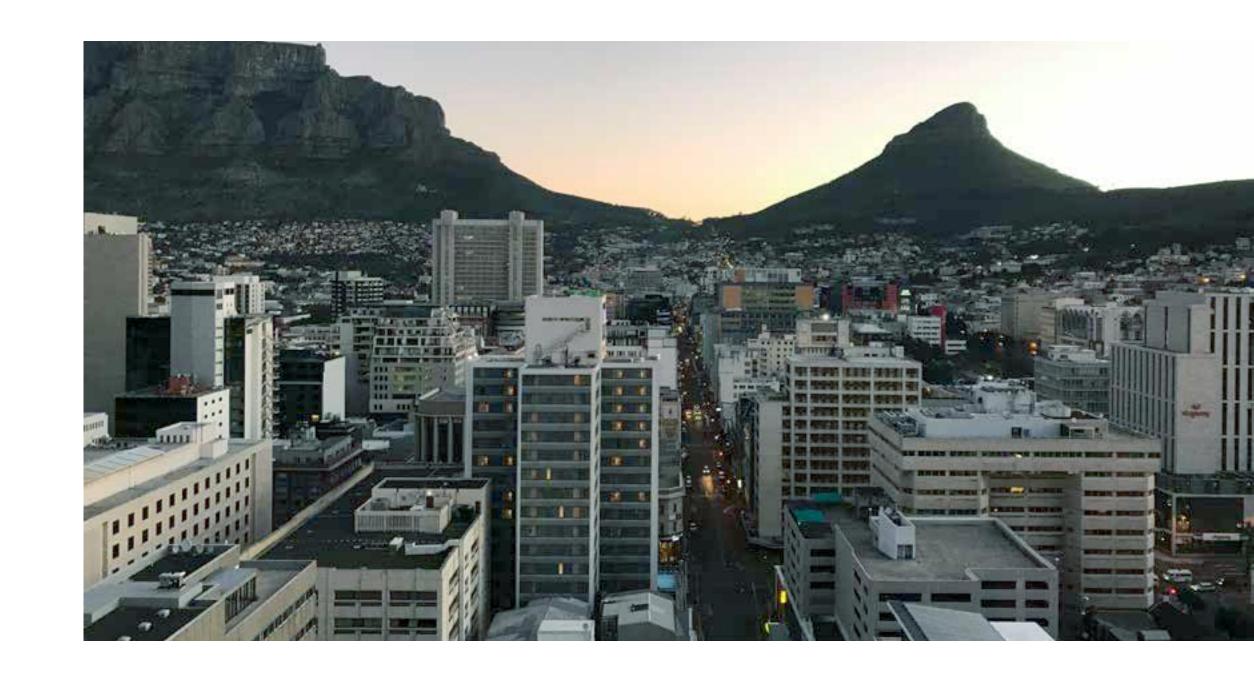


# Conoscere, connettersi e costruire

E-Africa Business Lab è un programma formativo ideato e promosso da Agenzia ICE in collaborazione con SACE, Confindustria Assafrica & Mediterraneo e alcune Confindustrie territoriali come Assolombarda, Assindustria Venetocentro, Confindustria EmiliaRomagna e Confindustria Firenze, che si è svolto nella primavera 2020. Nel corso del progetto, E-Africa Business Lab ha offerto a quasi 200 aziende un programma di accompagnamento integrato e gratuito per PMI italiane

che vogliono conoscere meglio il continente africano, soprattutto nella fase di riavvio delle attività post Covid-19 e prepararsi, con un approccio più strutturato, a coglierne le opportunità di affari e le sfide.

Il progetto propone un nuovo
percorso di alfabetizzazione per
promuovere tra gli imprenditori
italiani un'immagine aggiornata
del continente africano, lontana dai
vecchi stereotipi (povertà, guerra
e malattie) e al passo







#### con i trend economici e sociali già

in atto: incremento demografico, urbanizzazione in atto e accordi di integrazione regionale, che aiutino a guardare all'Africa di oggi come ad un continente di opportunità e non solo di rischio. L'iniziativa offre un pacchetto integrato tra formazione, coaching e scouting con l'obiettivo di fornire alle PMI italiane strumenti di conoscenza ed operativi per affrontare i mercati africani con maggiore consapevolezza, preparazione e non ultimo con una strategia di internazionalizzazione più strutturata.

Il progetto è finalizzato a:

 Conoscere i fattori strategici, socio-culturali, legali, gestionali e le modalità di accesso ad alcuni mercati target in quattro settori di

- maggiore crescita: agribusiness, tessile e moda, infrastrutture/ costruzioni, energie.
- 2. Connettersi sviluppando una rete di contatti di affari affidabili, sia a livello istituzionale che nel settore privato.
- 3. Costruire forme di partenariato commerciale, tecnologico e industriale con imprese africane, in un'ottica win-win.

Questo kit informativo è stato realizzato da SACE in partnership con Agenzia ICE, Confindustria Assafrica & Mediterraneo e Africa e Affari.





Why a single narrative when talking about Africa?
There is a danger in having a single story.
The single story creates stereotypes, and the problem with stereotypes is not that they are untrue, but that they are incomplete.
They make one story become the only story.

- Chimamanda Adichie, scrittrice nigeriana tra le 100 persone più influenti al mondo secondo il Times nel 2015









## Lo sviluppo dell'agroalimentare come leva per promuovere l'industrializzazione

Il continente africano è costituito da un ampio spettro di condizioni agro-climatiche che permettono la coltivazione di una variegata gamma di prodotti. La presenza di tale "diversità" rappresenta al tempo stesso un vantaggio e una significativa sfida per lo sviluppo dell'agricoltura, poiché implica una difficoltà nell'adozione di una soluzione unica e universale e la conseguente attuazione di diversi interventi su misura. Inoltre, gran parte delle potenzialità del continente

non vengono attualmente sfruttate a causa della mancanza di strumenti che consentano la lavorazione e la commercializzazione dei prodotti.

A livello rurale, processi di trasformazione agroalimentare sono quasi inesistenti e/o molto scarsi e, di conseguenza, i paesi dell'Africa subsahariana si trovano spesso costretti ad affrontare gravi perdite dopo il raccolto, che, nel caso di beni deperibili quali frutta e verdura, possono raggiungere il 35-50% della

produzione totale. In tale contesto, si ritengono auspicabili interventi nell'industria dello sviluppo agroalimentare in collaborazione con il settore privato, al fine di creare un ambiente adeguato e nuove opportunità di lavoro, e soprattutto di aumentare i proventi nell'Africa rurale. Oltretutto, l'industria agroalimentare avrebbe la capacità promuovere l'industrializzazione e l'occupazione urbana, ridurre i costi del cibo, migliorare la dieta dei cittadini africani, nonché rompere il "productivity gap".







In riferimento a quest'ultimo aspetto, si riportano:

- oltre ai limiti della trasformazione, quelli della conservazione (e.g. carenze della catena del freddo) e delle inefficienze logistiche, con relativi costi e ritardi;
- la bassa produttività delle colture esistenti, causa carenze dei sistemi di irrigazioni, bassa meccanizzazione e disponibilità di fertilizzanti.

## Etiopia: come affrontare un Paese ricco di potenzialità

Repubblica Federale Democratica, l'Etiopia ospita nella sua capitale Addis Abeba la sede dell'**Unione Africana**. Da un punto di vista demografico, la

popolazione etiope non soltanto è in forte crescita, ma si compone anche per lo più di cittadini giovani e in una fascia d'età - compresa tra i 20 e i 59 anni – in grado di produrre e soprattutto dare impulso ai consumi. Si segnala inoltre, un basso costo del lavoro e un reddito pro capite in forte crescita. I dati generali relativi all'import-export dell'Etiopia mostrano come questa importi soprattutto macchinari, grazie anche alla presenza di un forte processo di sviluppo e industrializzazione e meccanizzazione agricola. I servizi e il food&beverage, rappresentano invece i principali settori dell'export. Nello specifico, inoltre, l'agricoltura costituisce il 77% dei profitti delle esportazioni, l'80% dell'occupazione del Paese e

rappresenta il motore dell'economia (38% del PIL).

Il terreno dell'Etiopia è in grado di garantire una coltivazione molto ampia e diversificata, nonché un raccolto che può essere effettuato durante tutto il corso dell'anno, il che fornisce dei solidi vantaggi a livello competitivo. Tra i prodotti maggiormente coltivati, si riportano il caffè, il tabacco, il cotone e il luppolo. Il settore dell'agribusiness presenta tuttavia ancora diversi aspetti su cui si deve operare: oltre il 50% delle terre è incolto e, seppur la maggior parte della forza lavoro è impiegata nel settore agricolo, l'85% dei coltivatori etiopi ha a disposizione terreni di circa 2 ettari. Si tratta quindi di un settore frastagliato e composto da piccole realtà.

### Consigli utili alle imprese Cosa vendere **Dove investire** Macchinari e Trasformazioni tecnologia per agro-industriali l'agribusiness Produzione di Macchine agricole sementi Packaging





Il Piano Strategico di sviluppo del Paese, riporta tra gli obiettivi da raggiungere: una maggiore commercializzazione, meccanizzazione e specializzazione nella produzione; una realizzazione di cluster per la commercializzazione agricola; un passaggio strutturale dalla produzione primaria all'aggiunta di valore.

Il principale strumento per questo tipo di sviluppo è la costruzione dei parchi industriali integrati (19 già attivi, di cui 5 dedicati all'agroalimentare), favorita dalla rimozione di imposte per macchine e attrezzatura. I parchi industriali aprono ampi spazi sia per le imprese che esportano macchinari impiegati nell' agricoltura e nella trasformazione alimentare oppure

nel tessile e abbigliamento, sia per i beni collegati allo sviluppo delle costruzioni e delle infrastrutture di supporto.

Importanti opportunità nel settore agribusiness sono da rinvenire nei settori:

• Meccanizzazione agricola: lo sviluppo dell'agro-trasformazione si concentra su industrie ad alta intensità di manodopera e con ampio mercato in cui utilizzare prodotti agricoli come input aggiunto orientato all'esportazione. L'industria di trasformazione di prodotti alimentari sta crescendo, anche se non è sviluppata al punto tale da poter consentire lo sfruttamento del pieno potenziale del Paese. Importanti opportunità di trasformazione

- agroalimentare sono in particolare nel grano, lavorazione di carne e di latte o altri prodotti caseari, nella filiera del pomodoro.
- Allevamento. L'Etiopia si attesta come il 1° Paese in Africa e il 5° a livello globale per risorse zootecniche, che contribuiscono a circa il 16% del PIL lordo del Paese, 35 % del PIL agricolo e 15% per i proventi da esportazione. Si tratta di un mercato a basso orientamento all'export, caratterizzato tra l'altro da un eccessivo commercio illegale transfrontaliero. Le principali sfide che il settore si trova ad affrontare, riguardano le tecnologie obsolete, la mancanza di pezzi di ricambio, nonché di una forza lavoro qualificata.

- L'Italia è il primo fornitore per le macchine di lavorazione da pelle.
- Agroalimentare: numerosi ed eterogenei sono i beni prodotti in Etiopia, sui quali domina il caffè, di cui il Paese è il 1° produttore in Africa e il 5° nel mondo. Lo stato africano è inoltre anche il 1° produttore africano di miele, il 2° di mais e il 4° produttore a livello mondiale di fiori.
- Macchinari agricoli, che importati principalmente dall'estero sono soggette a:
- Aliquota fiscale del 5-20%
- 15% di imposta sul valore aggiunto
- 0-10% di imposta sul valore aggiunto
- 3% di ritenuta d'acconto.







Il nostro Paese, secondo i dati delle Dogane Etiopi del 2016, è il 7° paese fornitore per macchinari agricoli. L'Italia gode di una forte presenza in Etiopia, con cui è ben connessa anche grazie alla presenza di voli diretti tra Italia e Etiopia. Siamo il 1° fornitore a livello europeo (9° nel mondo), e il 2° partner commerciale a livello europeo. Il livello di coinvolgimento italiano nel settore agricolo attraverso gli investimenti diretti è pari al 23%. Il 2019, ha registrato un calo nelle nostre esportazioni (-12,6%) dovuto principalmente al progressivo completamento della diga GERD e il fatto che il mercato etiope sia sempre più colonizzato dai cinesi.

# La rivitalizzazione del sistema produttivo è una delle priorità dell'Angola, che offre ancora inesplorate opportunità agli imprenditori italiani

Repubblica costituzionale presidenziale dal 2002, l'Angola è membro di molte organizzazioni internazionali tra cui l'ONU, l'Unione africana e la Comunità dei paesi di lingua portoghese.

Da un punto di vista demografico, il Paese si compone per lo più di cittadini giovani, compresi in una fascia d'età che li rende in grado di lavorare e soprattutto dare impulso ai consumi.

La specificità dell'Angola è tuttavia

nella sua produttività agricola estremamente bassa (evidenziata dal fatto che il settore agricolo impiega la metà della popolazione e contribuisce solo al 6,7% del PIL), e nel suo ampio deficit commerciale di prodotti alimentari (un quarto delle importazioni è di prodotti agricoli).

I dati relativi alle importazioni ed esportazioni, mostrano come l'Angola importi un gran numero di beni, tra cui food&beverage, macchine e attrezzi, e servizi. In particolare, circa il 42% dell'import proviene dall'Europa, mentre l'export angolano risulta essere dominato dal petrolio (88%), sebbene il Paese abbia messo in atto processi di diversificazione.

Il settore dell'agribusiness presenta grandi **potenzialità** per il Paese,

#### Consigli utili alle imprese **Dove investire** Cosa vendere Macchinari per la Produzione di semi e trasformazione piante e produzione agricola alimentare Macchine e Produzione di attrezzature per la fertilizzanti, pesticidi produzione agricola Unità di assemblaggio Packaging con distacco al vetro trattori Trasformazione Sistemi di irrigazione alimentare Semi fertilizzanti Zootecnica Servizi correlati







la cui posizione geografica ne favorisce lo sviluppo, e ha una produzione in crescita seppure ancora poco diversificata. Con circa la metà della forza lavoro impiegata nel settore, si è in presenza di un modello fortemente basato su un tipo di agricoltura familiare, che controlla un'area totale coltivata pari al 91% (le aziende agricole esplorano il 9%). Inoltre, nonostante il Paese abbia il 47% della sua superficie adatta alle attività agricole, solo circa il 10% viene sfruttato.

La rivitalizzazione del settore
produttivo, in particolare di quello
agricolo, è una delle priorità del
governo e sono stati infatti approvati
programmi e strategie di finanziamento

per l'agricoltura familiare e aziendale. Il governo, attraverso la nuova legge di investimento, promuove investimenti diretti nel settore tramite incentivi fiscali, doganali e di finanziamento. È inoltre in corso un sistema di privatizzazione di molte imprese agricole detenute dallo stato e, infine, il settore produttivo può beneficiare di investimenti pubblici per l'agricoltura e la pesca, tra cui il PRODESI principale programma a supporto della produzione nazionale, sostituzione delle importazioni e promozione delle esportazioni angolane.

L'Italia si colloca al 14° posto tra i paesi fornitori, con una quota di mercato del 2,4%. Attualmente, l'Angola non esporta prodotti agricoli verso l'Italia,

	Ethiopia	Angola
Doing Business Index	159 out of 190 countries	177 out of 190 countries
Economic competitiveness	126 out of 140 countries	136 out of 140 countries
Perceived corruption	114 out of 180 countries	165 out of 180 countries
Starting a business	32 days	36 days
Getting electricity	95 days	97 days
Recovery rate (secured creditors)	27.3%	-
Quality of judicial processes	7 (index 0-18)	6 (index 0-18)
Average duration of ordinary trial	530 days	1296 days
Average duration of executive proceedings	3 years	

#### **Business climate in Ethiopia and Angola**

Fonte: World Intellectual Property Organization (WIPO)







mentre quest'ultima esporta macchinari e preparazioni di carne e pesce. Al riguardo, sarebbe opportuno avviare dei canali diretti di importazione, anche incentivando la trasformazione locale. Importanti, infine, sono le opportunità che si presentano per via dell'assenza di competenze tecniche nel territorio.

## Focus sui contratti internazionali

È necessario premettere che la parte legale riveste un ruolo di notevole importanza, da non trascurare nel fare business con controparti etiopi e angolane. Nello specifico, l'Etiopia e l'Angola presentano indici diversi, come ad esempio a livello di corruzione e di competitività economica, che

sarebbe opportuno conoscere e analizzare preventivamente. È inoltre di estrema importanza valutare gli **strumenti di tutela** a disposizione e utilizzabili. Quali sono, nello specifico, quelli di cui si dispone nel caso di stipulazione di un contratto in Etiopia o in Angola? Dalla tabella è possibile osservare che l'Etiopia offre maggiori garanzie, dal momento che ha ratificato la Convenzione di New York sull'arbitrato internazionale e ha inoltre con l'Italia un ottimo sistema di protezione sugli investimenti e uno sulla tassazione.

Un ulteriore elemento da considerare è l'African Continental Free Trade Area (AfCFTA). Si tratta di un trattato

	Ethiopia	Angola
International Arbitration New York Convention	Ratified	Not a signatory
ICSID	Signed 21/09/1965, not ratified	Not a signatory
WIPO Convention	Signatory country	Signatory country (member of Paris Convention and Patent Cooperation Treaty)
Bilateral projection agreement on investments with Italy	Yes	Yes
Bilateral agreement on taxation with Italy	Yes	No
AfCFTA	Signed, ratified	Signed, not ratified

#### International conventions and bilateral treaties

Fonte: World Intellectual Property Organization (WIPO)







di libero scambio, che prevede in primis un sistema di libera circolazione delle merci, estremamente importante per gli imprenditori che decidono di affacciarsi in un mercato africano. Si è infatti di fronte ad un accordo a geometria variabile, dove non sussiste una totale libertà tra i singoli stati. Più precisamente, l'AfCFTA prevede un framework all'interno del quale poi i singoli paesi potranno attuare i loro accordi di libero scambio a livello bilaterale. Dunque, nel momento in cui l'imprenditore decide di iniziare un'attività in una determinata giurisdizione africana, un elemento fondamentale sarà capire se quella particolare controparte è o non è parte degli accordi esecutivi del trattato e se di lì si potrà poi esportare in altre

giurisdizioni e godere della creazione di uno scambio panafricano. Nello specifico, l'AfCFTA prevede l'abolizione dei dazi sul 97% delle linee tariffarie entro il 2030. E' probabile che le prime liberalizzazioni riguardino linee tariffarie di scarsa applicazione, quindi difficilmente si potrà "esportare liberamente", almeno nel breve/medio periodo.

Di seguito, per concludere, le tipologie di contratti internazionali che si possono utilizzare nel momento in cui si decide di iniziare il commercio in Angola e in Etiopia.

- 1. Contratto semplice di vendita
- Contratti di distribuzione:
   obbligazione principale dell'impresa italiana è di distribuire beni, quella

- del distributore è di promuovere le vendite attraverso i propri canali. Si tratta di uno scenario in cambiamento dato l'ingresso dell'e-commerce
- di quello di distribuzione, il contratto di agenzia prevede che l'agente rappresenti l'azienda per la quale vende e abbia di solito una commissione anche per il mercato che ha creato. Questa modalità presenta un maggiore livello di rischio, ma anche un'opportunità di visibilità del brand sul mercato.



# Mercati a confronto: Etiopia e Angola Scopri le differenze! Clicca e guarda il video relativo ai mercati di Etiopia e Angola







## Agenzia ICE

L'Agenzia ICE per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane è l'organismo attraverso cui il Governo favorisce il consolidamento e lo sviluppo economico-commerciale delle nostre imprese sui mercati esteri. Agisce, inoltre, quale soggetto incaricato di promuovere l'attrazione degli investimenti esteri in Italia. Con una organizzazione dinamica motivata e moderna e una diffusa rete di uffici all'estero, l'Agenzia ICE svolge attività di informazione, assistenza, consulenza, promozione e formazione alle piccole e medie imprese italiane.



#### Servizi di promozione

Di fondamentale importanza per il consolidamento della presenza italiana sui mercati esteri è l'attività di promotion realizzata dall'Agenzia ICE a favore delle aziende esportatrici in collaborazione con Associazioni ed Enti locali.

Gli obiettivi dell'azione riguardano, in generale, la valorizzazione delle qualità della produzione italiana ed in particolare l'incremento delle

vendite sui mercati selezionati, la costituzione di reti di rappresentanza e di centri di commercializzazione dei prodotti, la collaborazione commerciale e industriale anche in collegamento con organismi internazionali.

Ogni anno l'ICE organizza oltre 900 iniziative promozionali: partecipazioni a fiere, seminari, incontri tra operatori, ricerche di mercato, campagne di comunicazione per promuovere il Made in Italy nel mondo.

I nostri esperti - in Italia e in oltre 60 paesi nel mondo sono fortemente impegnati all'ascolto delle esigenze dell'impresa per fornire consulenza e servizi integrati ad alto valore aggiunto, sempre al massimo livello qualitativo.









#### Servizi di consulenza

Accedere ai nostri servizi non è mai stato così semplice e veloce: puoi utilizzare la consueta modalità di contatto con i singoli Uffici esteri oppure effettuare la richiesta direttamente online sul sito ICE nelle sezioni Catalogo Online e Area Clienti. Potrai usufruire della nostra assistenza pianificando le priorità e distribuendo nel tempo le richieste, secondo le tue esigenze di sviluppo nei mercati esteri. Il nuovo Catalogo dei Servizi ICE semplifica e rende ancora più fruibile la nostra offerta per la tua azienda. Due nuove sezioni, create su misura per te, per illustrarti i nostri servizi e rispondere direttamente alle tue esigenze.



#### Servizi per conoscere

20 servizi tutti gratuiti per avviare ed approfondire la conoscenza dei mercati esteri. Per agevolare ancora di più il tuo lavoro ai precedenti servizi già gratuiti (di cui una buona parte accessibili online), ne abbiamo aggiunti molti altri, prima a pagamento.



#### Servizi per crescere

Servizi personalizzati ad alto valore aggiunto, per aiutarti a sviluppare il tuo business nel mondo. I servizi di questa sezione sono a pagamento, ma tre di loro: *ricerca clienti e partner esteri,* 

ricerca investitore estero e
utilizzo strutture ICE, diventano
gratuiti se la tua impresa ha fino a
100 dipendenti.

Per i servizi a pagamento è comunque previsto un vantaggioso sistema di sconti, variabili dal 10% al 30%, che riguarda clienti abituali, startup e aziende innovative, nonché associazioni di categoria, Camere di Commercio e aggregatori di imprese che abbiano siglato accordi con ICE. Le informazioni complete sono consultabili sul nostro sito:

www.ice.it/it/servizi

Per maggiori informazioni: www.ice.it



## Dove siamo



#### **Africa Orientale**

#### **UFFICIO ICE ADDIS ABEBA**

addisabeba@ice.it
L'ufficio ICE Addis Abeba fornisce servizi di
assistenza e di informazione anche per questi Paesi:
Gibuti, Sud Sudan, Somalia, Kenya, Tanzania,
Uganda, Ruanda, Burundi e Seychelles.

Desk ICE Tanzania addisabeba@ice.it

Desk ICE Uganda addisabeba@ice.it

Desk ICE Kenya addisabeba@ice.it

Desk ICE Rwanda addisabeba@ice.it

Desk ICE Gibuti addisabeba@ice.it

#### **Africa Occidentale**

#### **UFFICIO ICE ACCRA**

accra@ice.it

L'Ufficio ICE di Accra fornisce servizi di assistenza e informazione anche per **Nigeria** e **Costa d'Avorio**.

Desk ICE Nigeria lagos@ice.it

Desk Costa d'Avorio abidjan@ice.it

#### **UFFICIO ICE CASABLANCA**

casablanca@ice.it

L'Ufficio ICE Casablanca fornisce servizi di assistenza e informazione anche per il **Senegal** e la **Mauritania**.

#### **Africa Australe**

#### **UFFICIO ICE LUANDA**

luanda@ice.it

L'Ufficio ICE Luanda fornisce servizi di assistenza e informazione anche per i seguenti Paesi: Repubblica del Congo, Repubblica Democratica del Congo, São Tomé e Príncipe, Gabon, Guinea Equatoriale, Camerun.

UFFICIO ICE MAPUTO maputo@ice.it

#### **UFFICIO ICE JOHANNESBURG** *johannesburg@ice.it*

L'Ufficio ICE Johannesburg fornisce servizi di assistenza e informazione per i seguenti Paesi: Sud Africa, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauritius, Madagascar, Namibia, Zambia e Zimbabwe.

#### Attività ICE nell'area

- Servizi di **assistenza**: ricerche di mercato, ricerca partner, organizzazione di incontri d'affari, etc
- Fiere e organizzazione di eventi promozionali
- Missioni commerciali (incoming e outgoing)
- Corsi di formazione





## SACE e SIMEST

SACE e SIMEST offrono alle imprese italiane un punto di accesso unico, il Polo italiano dell'export e dell'internazionalizzazione, con l'obiettivo di soddisfare tutte le esigenze connesse al processo di apertura nei mercati esteri.



## Dare forza all'export

Assicura le tue esportazioni dal rischio di mancato pagamento o di revoca del contratto per eventi di natura politica o commerciale e beneficia del contributo sugli interessi a fronte dello sconto pro soluto di titoli di credito o di stabilizzazione del tasso di interesse sul finanziamento.

Offri al tuo cliente un tasso di interesse agevolato su finanziamenti a mediolungo termine per l'acquisto di macchinari o per la realizzazione di grandi progetti commissionati alla tua azienda.

Consenti al tuo cliente di pagarti tramite lettera di credito documentario emessa da una banca partner. In tale ambito CDP interviene concedendo direttamente a controparti estere (società, governi e banche) finanziamenti per l'acquisto di beni e servizi da società italiane e/o proprie controllate/collegate estere al fine di supportare le esportazioni di forniture di merci, servizi o esecuzione di lavori da parte di operatori italiani o da

loro controllate o collegate estere in presenza di un "interesse italiano".

L'intervento congiunto CDP - SACE - SIMEST consente alle imprese italiane di offrire ai propri clienti esteri finanziamenti con dilazioni di pagamento superiori a quelle ottenibili autonomamente e condizioni finanziarie più vantaggiose per effetto dei contributi al costo del finanziamento che possono risultare determinanti nella selezione del fornitore italiano da parte del cliente estero.









## Assicurare e monetizzare i tuoi crediti

Esporta e ottieni liquidità immediata attraverso il pagamento anticipato del credito derivante dall'emissione di fatture, senza intaccare il limite di fido bancario. Ricevi una valutazione preventiva ed un monitoraggio costante dell'affidabilità dei clienti esteri, offrendo loro dilazioni di pagamento competitive.

Semplifica l'amministrazione e riduci i costi di gestione dei crediti attraverso la cessione pro soluto dei crediti assicurati.

Ricevi supporto nella gestione e nel recupero dei tuoi crediti insoluti nei confronti delle tue controparti estere attraverso attività stragiudiziali, giudiziali e di ristrutturazione.



## Finanziare la tua crescita

Accedi a finanziamenti a tasso agevolato di SIMEST per sostenere la tua solidità patrimoniale e stimolare la competitività internazionale. Finanzia un'ampia gamma di progetti di crescita all'estero, da studi di fattibilità finalizzati a un investimento commerciale o produttivo, dalle spese per promozione e marketing alle consulenze, anche mediante l'inserimento temporaneo in azienda di figure professionali specializzate (Temporary Export Manager) nella realizzazione di progetti di internazionalizzazione. Fai conoscere il tuo marchio grazie

ai finanziamenti a tasso agevolato per la partecipazione a missioni di sistema, fiere e mostre, l'apertura di una struttura commerciale, la formazione del tuo personale in loco, lo sviluppo di soluzioni di E-commerce attraverso l'utilizzo di un Market Place o la realizzazione di una piattaforma informatica sviluppata in proprio per la diffusione dei beni e/o servizi prodotti in Italia o distribuiti con marchio italiano.

Inoltre, CDP interviene concedendo direttamente finanziamenti a medio e lungo termine a condizioni di mercato, a imprese italiane e/o loro controllate/ collegate estere e società progetto estere con presenza di sponsor italiani per supportare tutte le fasi di crescita internazionale (e.g. investimenti, acquisizioni). Le operazioni, perfezionate preferibilmente in pool

con il sistema bancario, prevedono il supporto di CDP attraverso un team dedicato che, analizzati i fabbisogni aziendali, valuta/ricerca la migliore soluzione in relazione alle richieste dell'impresa e alle diverse esigenze creditizie, offre una piena collaborazione a partire dall'origination fino alla stipula.

Le caratteristiche dei finanziamenti concessi da CDP, modulabili secondo le specifiche necessità aziendali, variano in funzione della finalità del piano di investimento, del rating della controparte (e dell'azienda target in caso di operazioni di M&A) e del "security package" proposto dall'impresa. Questa operatività potrà anche vedere un intervento sinergico di SACE e SIMEST a sostegno delle imprese e in particolare:







- SACE può intervenire rilasciando una Garanzia a favore dei finanziatori a copertura del mancato rimborso del finanziamento consentendo alle imprese un incremento delle linee di credito disponibili con le proprie banche di relazione;
- SIMEST può supportare le singole operazioni attraverso la partecipazione diretta nel capitale sociale della filiale estera (prestito mezzanino o quasi equity) che consente inoltre di accedere ad un contributo in conto interessi.

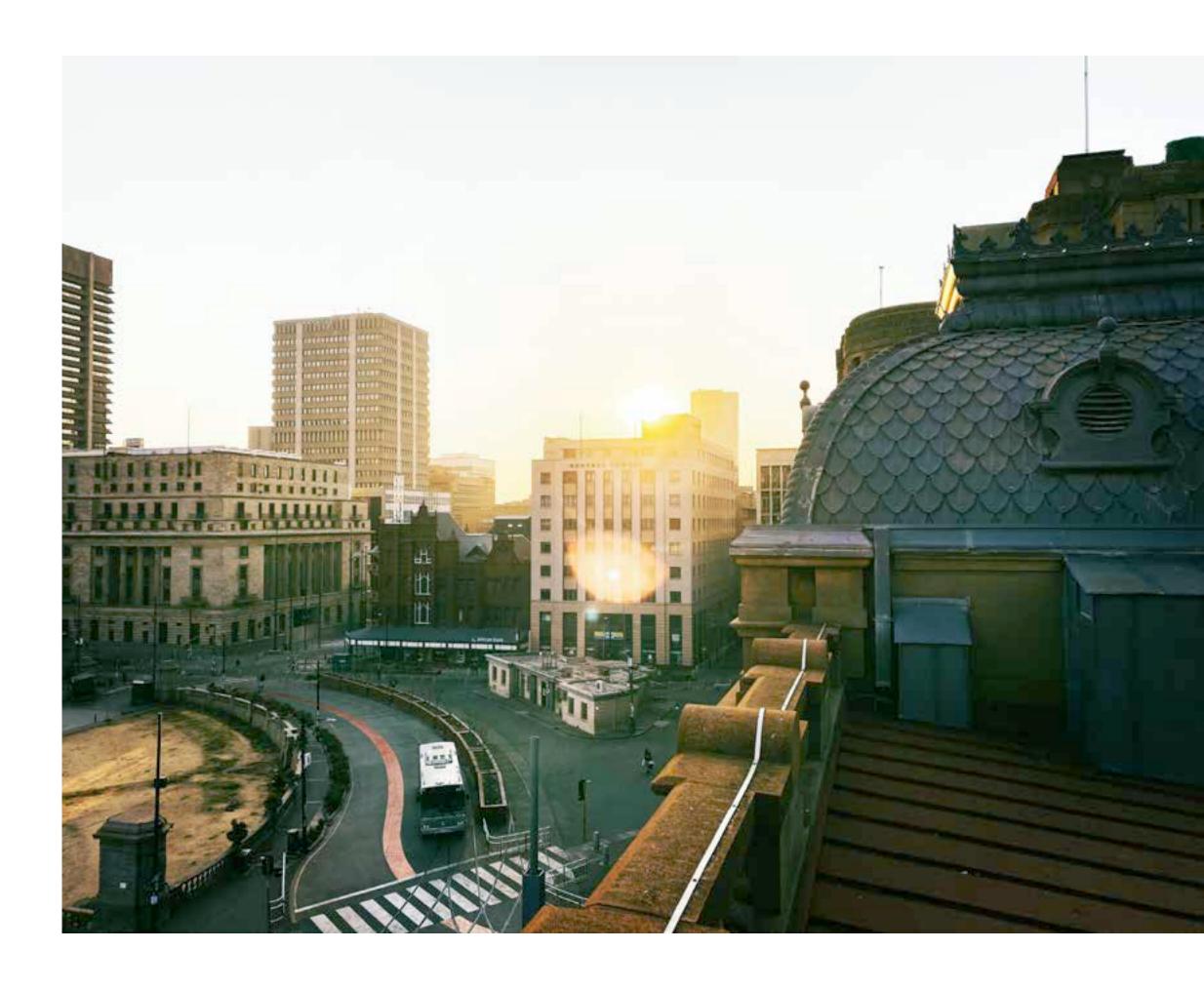


## Investire all'estero

Effettua investimenti diretti attraverso la costituzione o la partecipazione in un'impresa locale con un partner

solido. SIMEST potrà affiancarti acquisendo partecipazioni temporanee e di minoranza della società estera che ti interessa, intervenendo sia direttamente che attraverso la partecipazione aggiuntiva del Fondo pubblico di Venture Capital. La partecipazione può essere prevista in fase di costituzione (iniziative greenfield), di aumento di capitale sociale o in caso di acquisizione di terzi (operazioni di M&A). Potrai beneficiare anche di un'agevolazione sul finanziamento bancario finalizzato all'acquisizione della tua quota di partecipazione.

Inoltre, puoi assicurare e mettere in sicurezza i tuoi investimenti grazie ad una copertura volta a sterilizzare perdite conseguenti a nazionalizzazione, esproprio, confisca,









impossibilità di convertire/ trasferire somme di denaro fuori dal Paese e rischi politici. In questo modo potrai concentrarti sull'attività d'impresa esternalizzando tutti i rischi e potrai accedere al credito più facilmente grazie alla possibilità di cedere i diritti di Polizza a istituti finanziatori.



#### Ottenere garanzie per gare e appalti

Ottieni le garanzie richieste per partecipare a gare e aggiudicarti commesse estere, regolare i tuoi impegni di pagamento e proteggere il tuo cantiere contro i rischi della costruzione. SACE e SIMEST supporteranno la banca nell'emissione delle garanzie contrattuali necessarie

per partecipare a gare d'appalto e garantire la buona esecuzione della commessa o la restituzione degli anticipi versati. In questo modo potrai disporre di risorse finanziarie aggiuntive per acquisire nuove commesse, accrescendo la tua competitività internazionale. Inoltre, potrai garantire la sottoscrizione del contratto e in fase di firma e l'adempimento di tutte le obbligazioni previste dallo stesso. Una volta iniziati i lavori potrai richiedere un anticipo del valore del contratto e in fase di collaudo l'anticipo della rata di saldo.



## Conoscere clienti e mercati

Conoscere clienti e mercati di Advisory e formazione ad hoc con il servizio

Education to Export per:

- Accrescere le tue competenze in tema di export e internazionalizzazione. La formazione viene erogata attraverso un percorso digitale personalizzato in base al tuo grado di propensione all'export (Export kit) fruibile in qualsiasi momento e incontri specialistici sul territorio, tarati sulle reali esigenze aziendali;
- Individuare e organizzare incontri con controparti estere sia private che istituzionali;
- Ottenere un confronto con altre aziende italiane che hanno già investito in quei mercati e possono offrirti la loro esperienza;
- Conoscere i rischi a cui si espone la tua azienda nell'esportare o investire all'estero;
- Ottenere una valutazione preventiva

- sull'affidabilità dei potenziali clienti del mercato locale;
- Sviluppare un piano di crescita.

Per maggiori informazioni:

www.sacesimest.it



## Dove siamo



#### SACE Hub Africa subsahariana

Accra africa@sace.it

Johannesburg +27 11 463 5131 | africa@sace.it

**Nairobi** +27 11 463 5131 | *africa@sace.it* 

#### Attività nell'area

- Servizi di **training e consulenza** alle istituzioni internazionali
- Monitoraggio proattivo delle operazioni e delle principali controparti
- Scouting di nuove controparti target
- Organizzazione di eventi di match-making
- Facilitazione delle attività di ristrutturazione del debito e operazioni di recupero credito, in caso di aggravamento del rischio o default
- Sviluppo di partnership con primarie banche, istituzioni finanziarie, multilaterals e altre ECA





## Confindustria Assafrica & Mediterraneo

### **CONFINDUSTRIA ASSAFRICA & MEDITERRANEO** è la

Rappresentanza Internazionale del Sistema Confindustria che supporta le imprese italiane ad orientarsi e a cogliere opportunità di business sui mercati di Africa, Mediterraneo e Medio Oriente.



#### Una Business Community dedicata

CONFINDUSTRIA ASSAFRICA &
MEDITERRANEO supporta le aziende
italiane nel loro percorso di crescita e
di internazionalizzazione. Siamo una
Business Community specializzata ed
un Network plurisettoriale di interessi
ed esperienze messe a fattor comune
per gli imprenditori associati.
Tramite attivazione di contatti, incontri
BtoB e relazioni imprenditoriali ed

istituzionali, Confindustria Assafrica & Mediterraneo permette alle imprese associate di sviluppare e far conoscere il proprio progetto di business ad imprenditori e rappresentanti del mondo politico e diplomatico dei Paesi di Africa, Mediterraneo e Medio Oriente, individuando Paesi target di interesse.

Il Team dell'Associazione lavora su iniziative di business sia in Italia che nei Paesi dell'area, in tutti i settori di interesse aziendale: dall'informazione di quadro e specifica mediante

aggiornamento economico continuo sull'area, alle opportunità di business (Fiere, Missioni, Bandi di gara, Progetti di partenariato), dalla ricerca di partner commerciali e industriali, alla risoluzione di problematiche specifiche delle singole aziende.



#### La nostra membership

Imprese italiane: PMI, grandi gruppi industriali, banche ed Associazioni industriali.









#### I nostri punti di forza

- Specializzazione geografica e Intersettorialità
- Individuazione di nuove opportunità di business
- Ricerca di business partnership on demand
- Contatti con referenti della Rete
   Estera (pubblici e privati) nei 70 paesi dell'area

Per approfondimenti:

www.assafrica.it











IN COLLABORAZIONE CON

