sace
gruppo cdp

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

IN COLLABORAZIONE CON

CONFINDUSTRIA
ASSAFRICA & MEDITERRANEO
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

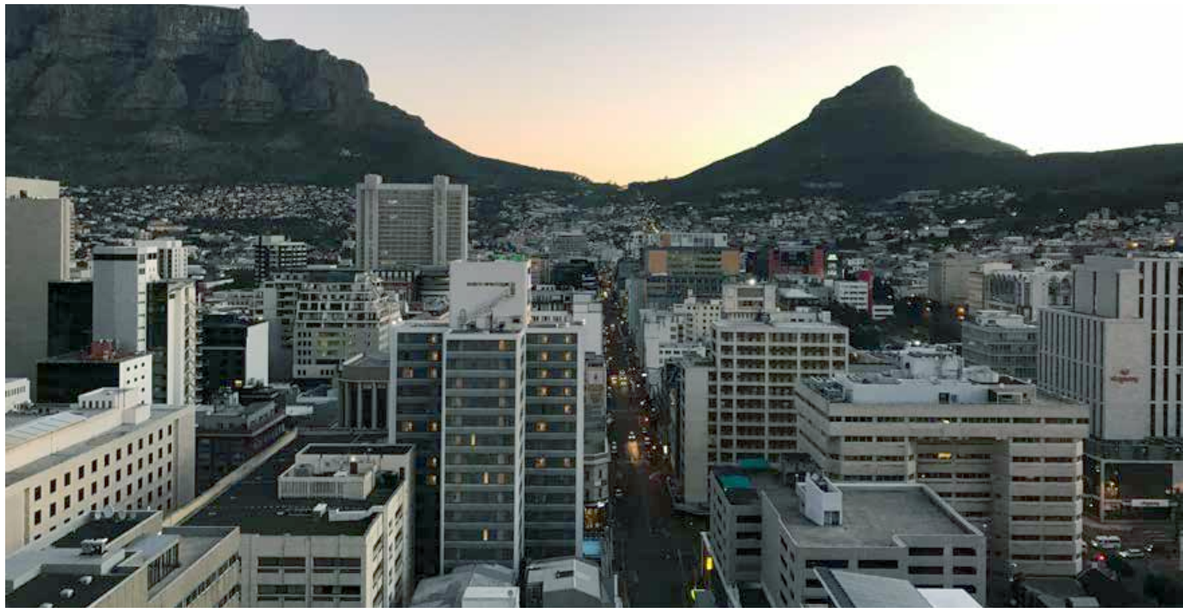
E-AFRICA

BUSINESS LAB

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:

1. **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

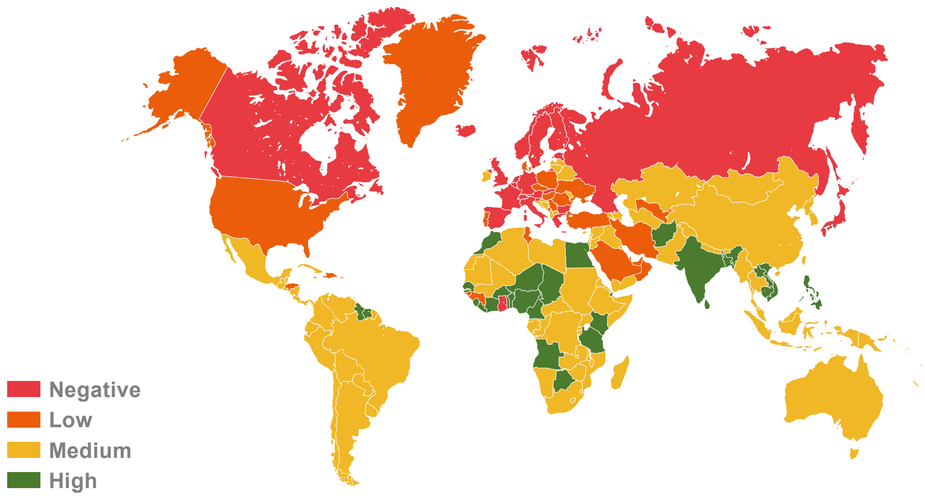
Energia

Un grande potenziale da sfruttare in termini di energie rinnovabili

L'Africa registrerà nei prossimi venti anni un significativo aumento di energia per rispondere ai propri fabbisogni. Tuttavia, secondo le stime, circa 600 milioni di persone saranno prive di elettricità nel 2030, anno fino al quale, in accordo con gli esperti, la domanda crescerà del 70% (rispetto ai dati del 2016), registrando l'aumento più alto del pianeta. Una sfida a cui il continente potrebbe rispondere sfruttando l'enorme potenziale in termini di rinnovabili presente (solare, idrico, eolico, geotermico) e che attualmente è usato solo in minima parte. Negli ultimi anni il problema si è spostato sempre più dalla generazione all'inadeguata rete di trasmissione e distribuzione.

La matrice energetica africana:

- Capacità di generazione istallata 244 GW di cui 48 GW di rinnovabili.
- Energia elettrica prodotta: 866 TWh di cui 164 TWh di rinnovabili.
- Accesso all'energia nella fascia sub sahariana: circa 50-55%.



Electricity demand growth 2020-2040

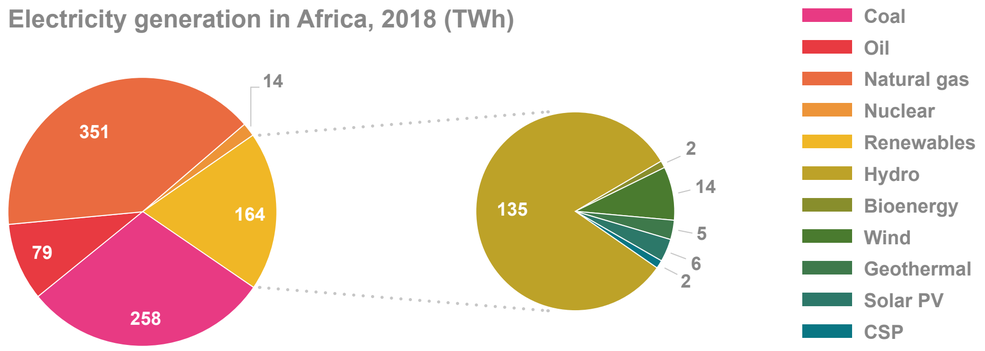
Fonte: *Bloomberg New Energy Finance, IEA WEO 2015*

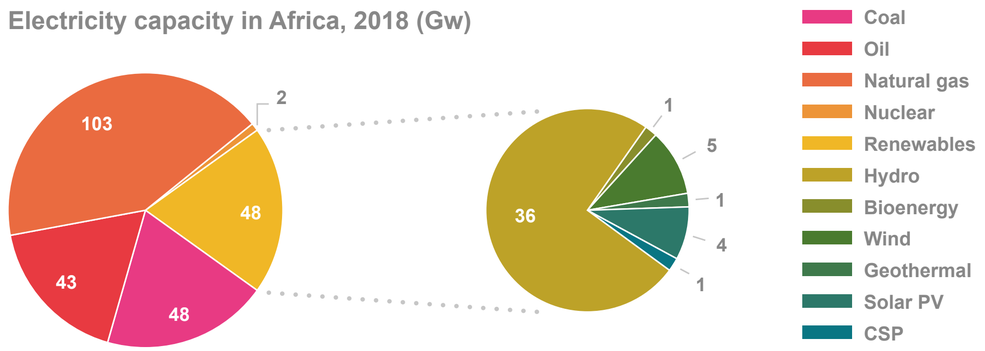
- L' elettricità rappresenta unicamente il 10% dei consumi finali.
- Oltre il 50% dell'energia primaria proviene da biomasse.

Gli spazi che si aprono nel delta che separa il potenziale di produzione e le necessità attuali e future sono moltissimi, così come lo sono le modalità di produzione dell'energia e di realizzazione degli impianti. L'urgenza di fornire di energia il continente, infatti, lascia spazio sia ai grandi progetti (petrolio e gas ma anche idroelettrico) che a quelli più piccoli, come nel caso delle mini-hydro o di impianti solari ad isola. I progetti di produzione e fornitura energia, quindi, possono essere collegati alla rete nazionale o più sovente (come accade soprattutto nelle zone rurali) si tratta di realizzare impianti off-the grid o che servono una piccola rete locale. Molto richiesti anche impianti di produzione energetica per l'alimentazione di zone industriali. È bene evidenziare che a causa dei cambiamenti climatici il flusso delle precipitazioni si è profondamente modificato e un'enorme quantità di energia elettrica non viene prodotta dalle grandi dighe installate in tutta la fascia subsahariana. Questo fenomeno ha provocato una grande crisi in diversi stati africani, che hanno subito costi economici e ambientali molto alti.

Il potenziale delle rinnovabili:

- In media il continente può contare 2000 kWh/m2 di livello di irradiamento solare per oltre 320 giorni l'anno





Capacità installata e generazione elettrica in Africa

Fonte: *IEA, Africa Energy Outlook, 2019*

- 1300 GW di potenziale eolico sia a terra che in mare
- 15 GW di energia geotermica
- 300 GW di potenziale di energia da idroelettrico

Nonostante questo potenziale la crescita delle rinnovabili è ancora lenta, si è passati dai 26 GW del 2009 ai 58 GW del 2019.

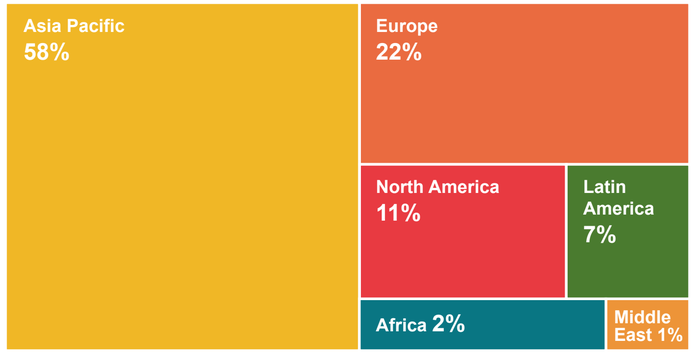
L'Africa è un continente ricchissimo di giacimenti di **fonti fossili** di varia natura distribuiti in maniera più o meno uniforme in tutto il continente. La maggior parte delle fonti viene estratta ed esportata per i mercati esteri. L'Africa possiede circa il 7,6% delle riserve mondiali di petrolio conosciute e il 7,5 di gas naturale. Le riserve africane di carbone rappresentano il 3,6% di quelle mondiali, di cui il Sudafrica ne detiene il 95%. Lo Zimbabwe è il secondo paese per disponibilità di riserve insieme ad altri paesi con riserve ed operazioni limitate.

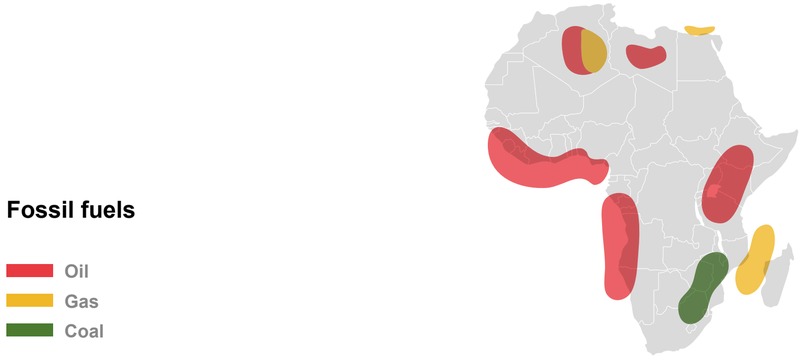
La qualità nella fornitura di energia

Molte società accusano perdite finanziarie a causa di interruzioni nelle forniture o oscillazioni di tensione e frequenza. Circa l'80% delle imprese in Africa subsahariana afferma di riscontrare perdite economiche fino all'8% dei ricavi annuali, a causa di un elevato numero di interruzioni e blackout. Tali perdite sono equivalenti al 2% annuo del PIL.

Out of the 1.5 TW installed was in Asia Pacific, 7% in Latin America, and **only 2% in Africa**

Δ 2010-2019: +1476 GW





Risorse energetiche in Africa

Fonte: *IEA*

In molti paesi le interruzioni ammontano ad un numero totale di ore annue che varia da 15 a 60, da confrontare con 2.3 ore annue di India e 1 ora annua nei paesi OECD.

Opportunità per le imprese in Kenya

Il Kenya, che il prossimo anno vivrà un delicato momento politico con le elezioni presidenziali, segue il programma di sviluppo **Kenya Vision 2030**, che nei prossimi 10 anni ambisce a rendere il paese come uno stato a medio reddito, innalzando la popolazione kenyota sopra la soglia di povertà.
Uno degli obiettivi del programma è quello di conseguire il 100% di energia verde entro il 2030, aumentando gli investimenti nelle energie rinnovabili, e di triplicare il numero di persone collegate alla sua rete elettrica, per raggiungere il 60% della popolazione. Attualmente il 70% del fabbisogno energetico è soddisfatto da energie rinnovabili.

I principali player del settore:

- KenGen, il più grande generatore di energia in Kenya, è di proprietà del governo del Kenya (70%) e degli azionisti privati (30%). Le centrali elettriche di KenGen rappresentano circa il 55% della produzione totale di energia del Paese.
- KPLC è responsabile del funzionamento della rete di trasmissione esistente. Tuttavia, tutte le nuove linee di trasmissione da 132 kV in poi sono costruite e gestite dalla Kenya Electricity Transmission Company (KETRACO). KPLC gestisce l'intera rete di distribuzione elettrica nazionale, che ha percorso 227.448 km nell'esercizio 2018.
- La società statale di sviluppo geotermico (GDC) è stata fondata nel 2008 per esplorazione geotermica, sviluppo e vendita di campi a vapore
- Ci sono molte compagnie private minigrid (come PowerGen, SteamaCo e Powerhive) che operano nelle aree rurali del Kenya.

Il paese ha un grande **potenziale nelle rinnovabili**:

- **Eolico**. Oltre 5,1 MW, gestiti da KenGen nel sito di Ngong. Lake Turkana Wind Power, parco eolico più grande dell'Africa, è stato inaugurato in Kenya a luglio del 2019. È composto da 365 turbine in grado di produrre circa 310 MW di energia pulita ed è ubicato a 600 km a Nord di Nairobi in una zona desertica con costanti raffiche di vento. Il nuovo parco ridurrà il costo dell'energia, creando nuovi posti di lavoro. Altre aree di generazione di energia eolica sono Marsabit, Laisamis, Turkana e Samburu. Queste aree hanno il potenziale per produrre oltre 1.000 MW di energia eolica per la vendita alla rete nazionale.
- **Solare.** Produzione giornaliera di 4-6kWh / m2, principalmente

per: sistemi fotovoltaici (FV), essiccazione, riscaldamento dell'acqua. La strategia del Governo ha visto azzerato il dazio all'importazione e ha rimosso l'imposta sul valore aggiunto (IVA) sulle apparecchiature e gli accessori per le energie rinnovabili.

- **Geotermico**, per cui il Kenya è il più grande produttore di energia geotermica in Africa. Situate all'interno della Rift Valley, le riserve di energia geotermica hanno un potenziale stimato tra 7.000 e 10.000 MW distribuiti su 14 potenziali siti. Il progetto bandiera già realizzato e in fase di espansione è Olkaria V Power Plant, che si inserisce nel piano energetico nazionale Kenyano; Il Progetto da 165 MW è situato nell'area geotermica della Grande Olkaria, a circa 120 km a nord -ovest di Nairobi. Lo sviluppo geotermico di Olkaria è gestito da KenGen. Il progetto, costato 669 milioni di dollari è stato finanziato dalla cooperazione giapponese, dal governo Kenyano e dalla Import – Export Bank of China. La prima unità di generazione di 82,7 MW di Olkaria V è stata collegata alla rete nazionale a luglio 2019. Gli attori chiave del settore nel paese sono Mitshubishi Hitachi, Sinopec International Petroleum Service Corporation (Cina), e l'italiana Steam in joint venture con la portoghese Gesto Energia.
- **Idroelettrico.** La capacità idroelettrica installata totale del Kenya è di 743 MW che rappresenta

Strategie energetiche Kenya

Aumento della domanda totale di energia del Kenya:

- Aumento annuale di CAGR (4,7% tra il 2018 e il 2050)
- Crescita dovuta all'aumento dell'elettrificazione rurale, della capacita di generazione tramite rete e microgriglie e della crescita del PIL (3,9% CAGR)

Aumento della domanda di energia per settore:

- Domanda residenziale: l'aumento della domanda porterà alla crescita della domanda di energia.
- Domanda commerciale (5,0% di aumento)
- Domanda industriale (3,9% di aumento annuale)

Rinnovabili in Kenya

2019-2050: +7,4 GW di nuova capacità rinnovabile

1. Solare fotovoltaico (4GW)
2. Eolico onshore (2,1 GW)
3. Geotermico (1,2 GW)

2050: Eolico + Solare = 36% della generazione

Nonostante il piano del Kenya di sviluppare più parchi industriali per diversificare la sua economia, **il Paese manca di industrie ad alta intensità energetica per facilitare la crescita dei consumi su larga scala.**

il 49% della capacità elettrica del Paese. I costi di installazione sono alti e in media 2.500 USD per KW.

- **Biomassa**, di cui il contributo alla domanda energetica finale del Kenya è del 70% e fornisce oltre il 90% del fabbisogno energetico delle famiglie rurali. Le principali fonti di biomassa per il Kenya includono carbone, legna da ardere e rifiuti agricoli. Esistono opportunità nella produzione e trasformazione della Jatropha e del sorgo dolce in biocarburante a Galana e in altre aree del paese come le province orientali, nord-orientali, della Rift-Valley e Nyanza.

Nell'interscambio commerciale con l'Italia, le **esportazioni** hanno registrato **un importante aumento del 78%** nei primi 11 mesi del 2020 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La meccanica strumentale è la voce principale dell'export.
Il Kenya rappresenta il 91° mercato di destinazione del nostro export a livello mondiale e il 7° in Africa subsahariana.

La strategia di sviluppo energetico in Mozambico

Negli ultimi anni, il **consumo di energia elettrica in Mozambico è aumentato di oltre sei volte** rispetto a quello del 2000. Tuttavia, la popolazione raggiunta dalla rete elettrica è pari a circa il 26% e nelle zone rurali la percentuale si riduce al 5%. La **Strategia nazionale di elettrificazione 2018-2030** concepita dal Governo Mozambicano mira a sviluppare un nuovo modello di gestione dell'elettricità al fine di garantirne l'accesso universale nel 2030 attraverso il Programma nazionale energia per tutti. Saranno necessari 5,77 miliardi di dollari per completarlo. Nei punti di difficile accesso, per l'espansione della rete nazionale, l'energia sarà portata attraverso fonti di energia rinnovabile. Uno stravolgimento del settore potrebbe infine arrivare quando partiranno i progetti di sfruttamento del gigantesco giacimento di gas identificato a largo delle coste del Nord del Mozambico e nel quale il gruppo italiano ENI gioca un ruolo di primo piano. **In un nuovo approccio,** la strategia introduce una distinzione tra:

- **Aree di espansione propria,** zone che rientrano in un raggio di 100 metri dal ramo principale di bassa tensione all'interno delle quali l'EDM è costretta a fornire il servizio a qualunque cliente lo chieda.
- **Aree di espansione sussidiata,** tutte le altre zone in cui in cui l'EDM riceve sussidi dal Governo per espandere l'elettricità ma non ha l'obbligo di fornire il servizio, potendo scegliere i progetti più idonei.

Per finanziare specifici progetti e per rendere l'accesso all'elettricità il più rapido possibile il Governo ha istituito il **Conto di Elettrificazione**, che consiste in un fondo rotativo per finanziare le spese di capitale per l'elettrificazione

con le risorse finanziarie di fonte governativa, della tassa di elettrificazione e delle entrate derivanti dalle concessioni per la produzione di energia.

I principali attori mozambicani del settore pubblico sono:

- Ministero delle risorse minerali e dell'energia (MIREME). Guida il processo di pianificazione a cui partecipano tutti gli attori istituzionali.
- Autorità regolatrice dell'energia (ARENE).
- Elettricità del Mozambico (EDM).
- Fondo dell'energia (FUNAE).

Questi ultimi tre soggetti si occupano dell'attuazione del programma prevedendo anche la partecipazione del settore privato.

Per quanto riguarda la **produzione nazionale di energia**, la centrale idroelettrica di Cahorra Bassa è la **principale fonte di generazione di energia elettrica** in Mozambico. Ha una capacità installata di 2.075 MW, dei quali 1.500MW sono impegnati con la sudafricana ESKOM fino al 2029 e 500MW sono destinati al mercato interno. Il Mozambico incoraggia la partecipazione del **settore privato** agli sforzi di sviluppo, attraverso partenariati privati o pubblico-privati. La Legge dell'Energia del 1997 ha autorizzato il settore privato ad investire nella generazione di energia

Processo di elettrificazione

1. **Il Governo definisce gli obiettivi** del progetto
2. **Il MIREME traduce la politica del Governo** e definisce gli obiettivi intermedi e finali per il raggiungimento della politica energetica. Guida il processo di pianificazione a cui partecipano tutti gli attori istituzionali
3. **Il Governo approva** ed adotta il piano
4. **L'EDM e il FUNAE**, a seconda delle competenze, **svolgono gli studi di fattibilità** dei progetti e li presentano al Conto di Elettrificazione
5. **Il Conto di elettrificazione verifica l'ammissibilità** dei progetti, li approva ed eroga i finanziamenti
6. **L'EDM o il FUNAE eseguono** i progetti
7. **Il FUNAE devolve** i progetti eseguiti **all'EDM**
8. **L'EDM o terzi si occupano della parte operativa**
9. **Il MIREME monitora i risultati** e il rispetto degli obiettivi posti inizialmente dal Governo

ma a causa della scarsa capacità finanziaria del Governo e dell'EDM di sviluppare grandi progetti, i primi investitori sono arrivati nel 2014.

La strategia di sviluppo di energie nuove e rinnovabili per il periodo 2011-2025 (EDENR), è disciplinata da due atti normativi:

- Risoluzione 10/2009 del 4 giugno (Strategia per l'energia)
- Risoluzione 62/2009 del 14 ottobre (Politica di Sviluppo di Energie Nuove e Rinnovabili).

La strategia si prefissa quattro obiettivi:

1. Generazione d'impiego
2. Riduzione del consumo di combustibili fossili (ridurre al 30% il grado di utilizzo del petrolio come strumento di illuminazione) e di biomassa legnosa (riduzione al massimo del 40% l'uso di biomassa per le installazioni semi-industriali)
3. Sicurezza energetica
4. Riforme politiche e amministrative.

L'EDENR stabilisce un Programma Nazionale di Energie Nuove e Rinnovabili attraverso tre principali obiettivi strategici:

1. Migliorare l'accesso a servizi energetici di migliore qualità a partire da fonti rinnovabili
2. Sviluppare una tecnologia per l'uso e la conversione di fonti di energia rinnovabile:
3. Promuovere e accelerare l'investimento pubblico e privato nelle risorse rinnovabili attraverso la Regolamentazione (misurazione della qualità dei procedimenti di autorizzazione e concessione per capitali pubblici e privati, dei livelli e dei regimi di incentivi fiscali e dei benefici di adeguamento degli standard tecnici) e il Finanziamento.

Le energie rinnovabili come potenziale da sfruttare:

- **Energia solare**: la radiazione solare raggiunge i 5.0kWh/m2/ al giorno e per questo verranno lanciate diverse iniziative miranti a promuovere l'attività del settore privato nella produzione, montaggio e commercializzazione di Sistemi Solari Termici (SST) e Sistemi Solari Fotovoltaici (SSF).
- **Energia idroelettrica**: meno della metà dell'ingente potenziale idroelettrico (tra 12 e 18 GW) è attualmente oggetto di sfruttamento. Si concentra per lo più nel bacino dei fiumi Zambesi, Pungwe e Buzi, nelle regioni centrali del Paese. Per la strategia off-grid si promuove la realizzazione di micro/mini centrali idroelettriche ed altre modalità d'uso dell'energia idrica, ad esempio mulini ad acqua per le necessità delle comunità.
- **Energia eolica**: micro e mini turbine eoliche possono operare in situazioni di vento molto variabile, da una leggera brezza a un vento che può raggiungere i 20m/s e con una potenza pari a 200W.
- **Energia da biomassa**: è ancora in fase di studio. Pur avendo un potenziale medio ed essendo realizzabile, devono ancora essere

definiti regimi tariffari adeguati e realistici.

- **Energia oceanica e geotermica**, di cui si stanno facendo studi per valutarne il potenziale e la sostenibilità. Nell'ambito dell'energia geotermica, sul territorio nazionale sono state trovate 30 fonti termali con una temperatura superiore a 60°C, dove il valore di flusso geotermico varia da 70 a 170 mW/m^2.

Il **Piano Nazionale di gestione delle risorse idriche del Mozambico** prevede la costruzione di 25 dighe nei prossimi 20 anni, nei principali bacini idrografici del Paese per affrontare la siccità e effettuare progressi per la produzione di energia. Per realizzare questi progetti il Governo dovrà investire circa 13,6 miliardi di dollari.

Principali progetti:

- Diga sul fiume Megarruma a Capo Delgado (181 mln m^3 acqua)
- Diga sul fiume Lurio (1 mld m^3 acqua)
- Diga sul fiume Licungo a Mugeba (267 mln m^3 acqua)
- Diga sul fiume Pungwe a Pavua (17 mln m^3 acqua)
- Diga sul fiume Limpopo a Mapai (7,2 mld m^3 acqua), il progetto più grande (lunghezza di 3,4 km e altezza 53 m con capacità di 54.849 m^3/s per un costo di circa $1,2 mld).

Mercati a confronto: Kenya e Mozambico

Scopri le differenze!

Clicca e guarda il video relativo ai mercati di Kenya e Mozambico

Strumenti del sistema Italia

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 medio-lungo 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

sace
gruppo cdp

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

IN COLLABORAZIONE CON

CONFINDUSTRIA
ASSAFRICA & MEDITERRANEO
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE