

sace 
gruppo cdp

ITCA 
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

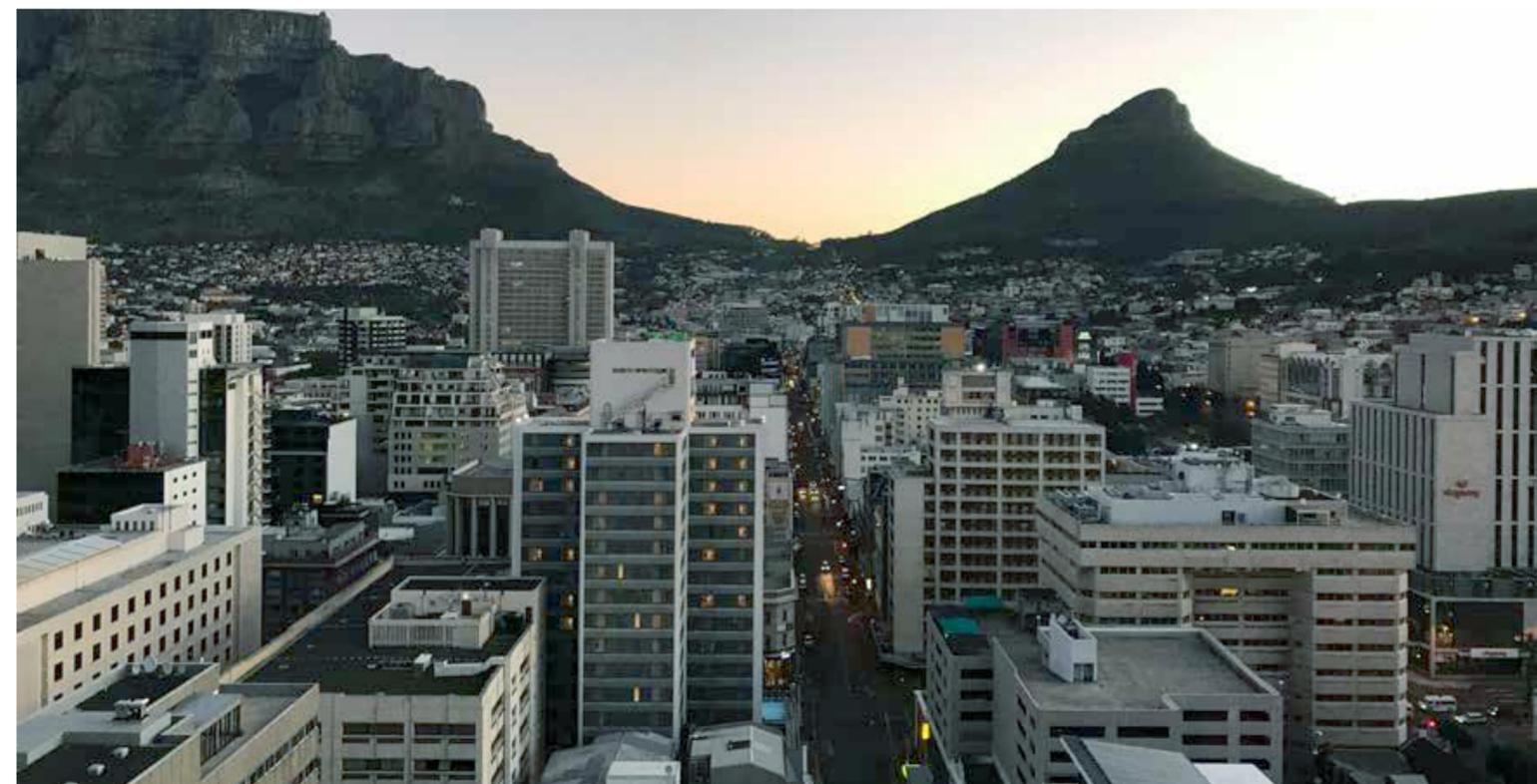


Conoscere, connettersi e costruire

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

maggior 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.

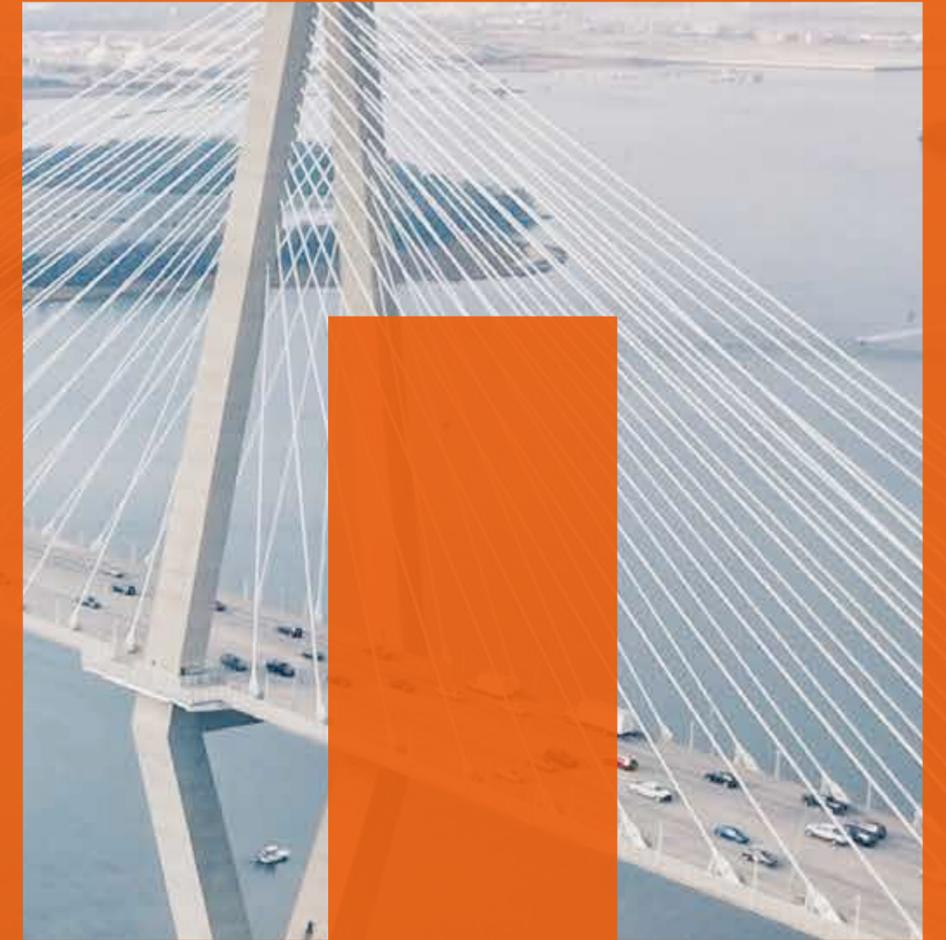
The single story creates stereotypes, and the problem with stereotypes is not that they are untrue, but that they are incomplete.

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



Infrastrutture



Costruire un futuro più solido

Quali sono i principali ostacoli alla crescita del continente africano? E come si stanno muovendo i governi per favorire lo sviluppo del commercio internazionale?

Di seguito un approfondimento sul settore delle infrastrutture in Africa, con focus su Nigeria e Uganda, allo scopo di evidenziare le opportunità da essi offerte alle PMI italiane.

Ormai da diversi anni il continente africano ha innescato un processo virtuoso di crescita generalizzata che promette un futuro più roseo per i suoi abitanti. **Secondo l'African Development Bank Group, la crescita economica africana si è attestata al 3,4% nel 2019**, con picchi di crescita registrati in alcune regioni come l'Africa orientale (oltre il 5%). Tuttavia, al di là degli indicatori macroeconomici incoraggianti, l'Africa ha voglia di evolvere e di lasciarsi alle spalle quell'immagine stereotipata, retaggio del passato, di continente

rischioso e poco attraente per gli investimenti esteri.

Ad oggi, uno dei problemi che continua a frenare la crescita di molti paesi africani è il deficit infrastrutturale. In accordo con l'African Development Bank Group, l'ammontare complessivo dei bisogni infrastrutturali africani si aggira intorno ai 130-170 miliardi di dollari l'anno, mentre il 60% circa della popolazione africana non ha accesso a infrastrutture moderne. La situazione potrebbe inoltre aggravarsi in pochi

anni, dal momento che si stima che nel 2060 vi saranno almeno 2 miliardi di individui con nuovi bisogni e necessità, tra cui la mobilità. Infine, uno studio dell'Oxford Economics ha evidenziato che la spesa per i consumi della popolazione africana nel 2025 sarà il 40% di quella statunitense (raddoppiata rispetto a 30 anni fa).

Spiragli positivi per la cooperazione

Per far fronte alle suddette crescenti esigenze, la quasi totalità degli stati africani (ad eccezione dell'Eritrea) ha stipulato nel 2019 l'**African Continental Free Trade Area (AfCFTA)** volta alla creazione di un'area di libero scambio tra i paesi membri. Un ulteriore ambizioso progetto è rappresentato dal **Programme for Infrastructure Development in Africa (PIDA)**, il quale mira a risolvere i problemi legati alla praticabilità delle vie di comunicazione tramite l'implementazione di linee stradali, ferroviarie e linee elettriche. Nonostante la cooperazione interna e la comunicabilità rivestano un

ruolo fondamentale, eserciteranno un ruolo importante nello scacchiere strategico anche il **miglioramento delle infrastrutture energetiche e ITC tramite anche delle reazioni collaborative tra pubblico e privato**. Il successo o meno di tali progetti dipenderà dalla capacità dei governi di attrarre investimenti privati esteri. Per gli investitori stranieri, infatti, **il continente rappresenta ancora un territorio difficile con un indice di rischio politico fra i più alti del pianeta**. Nello specifico, l'Africa subsahariana, secondo l'indicatore SACE presenta un valore mediano di rischio più elevato se confrontato a quello di Asia e America Latina. Nonostante ciò, il continente è costituito da paesi le cui differenze

sono tangibili: negli stati in cui si è instaurata una governance stabile e sicura, gli standard infrastrutturali sono nettamente più alti. È necessaria dunque, un'attenta analisi del singolo paese in cui si ha intenzione di operare.

Il fabbisogno infrastrutturale nigeriano rappresenta un'opportunità per le imprese italiane

La Nigeria rappresenta il mercato più grande dell'Africa (440 miliardi di dollari), anche grazie ad una massiccia popolazione (intorno ai 200 milioni) che, in proiezione,

potrebbe raggiungere i 300 mln nel 2036. **Il governo sta attuando un lento processo di diversificazione economica allo scopo di ridurre la dipendenza dall'oil&gas** - che garantisce gran parte delle entrate -, tramite investimenti su altri settori, tra cui infrastrutture stradali, energetiche, portuali e ferroviarie. Lo stock infrastrutturale è pari al 35% del PIL, ovvero la metà di quello dei paesi sviluppati. Mancano strutture ricettive per dare una spinta al turismo e, ancor più significativo, è il deficit delle strutture ospedaliere dove si calcola servano 83 miliardi di dollari di nuovi investimenti. La spinta a diversificarsi comporta diversi bisogni in termini di infrastrutture, che devono essere adeguate ai nuovi e futuri sviluppi.

Al riguardo, sono stati programmati dei piani sia a lungo (National Integrated Infrastructure Master Plan), che a breve/medio periodo (Economic Recovery and Growth Path).

Il settore dei materiali da costruzioni valeva 16 miliardi nel 2018 e riveste un **ruolo fondamentale** per la crescita del paese. Si tratta di un'area molto difficile da approcciare, con costi di ingresso elevati.

Il Fondo Monetario Internazionale ha previsto una significativa contrazione economica, con il PIL che per il 2020 dovrebbe registrare un calo del 4,3%, per poi riprendere a crescere dell'1,7% nel 2021.

Dopo il Sudafrica, la Nigeria rappresenta il principale partner commerciale dell'Italia nell'Africa

subsahariana e le nostre esportazioni sono costituite per oltre la metà da macchinari e apparecchiature (rubinetti, valvole, turbine, macchine alimentari, macchine per imballaggio e attrezzature di refrigerazione e ventilazione). I settori di interesse sono molteplici: idrocarburi, costruzioni, infrastrutture, edilizia abitativa e servizi portuali.

In conclusione, il crescente fabbisogno di infrastrutture sia a livello residenziale che non, rende la Nigeria un mercato appetibile per le imprese italiane. Oltre alle opportunità appunto offerte dall'ampio fabbisogno di infrastrutture e di energia elettrica, si segnalano, tra i punti di forza del Paese, il rilancio dell'agricoltura e dell'agro-industria,



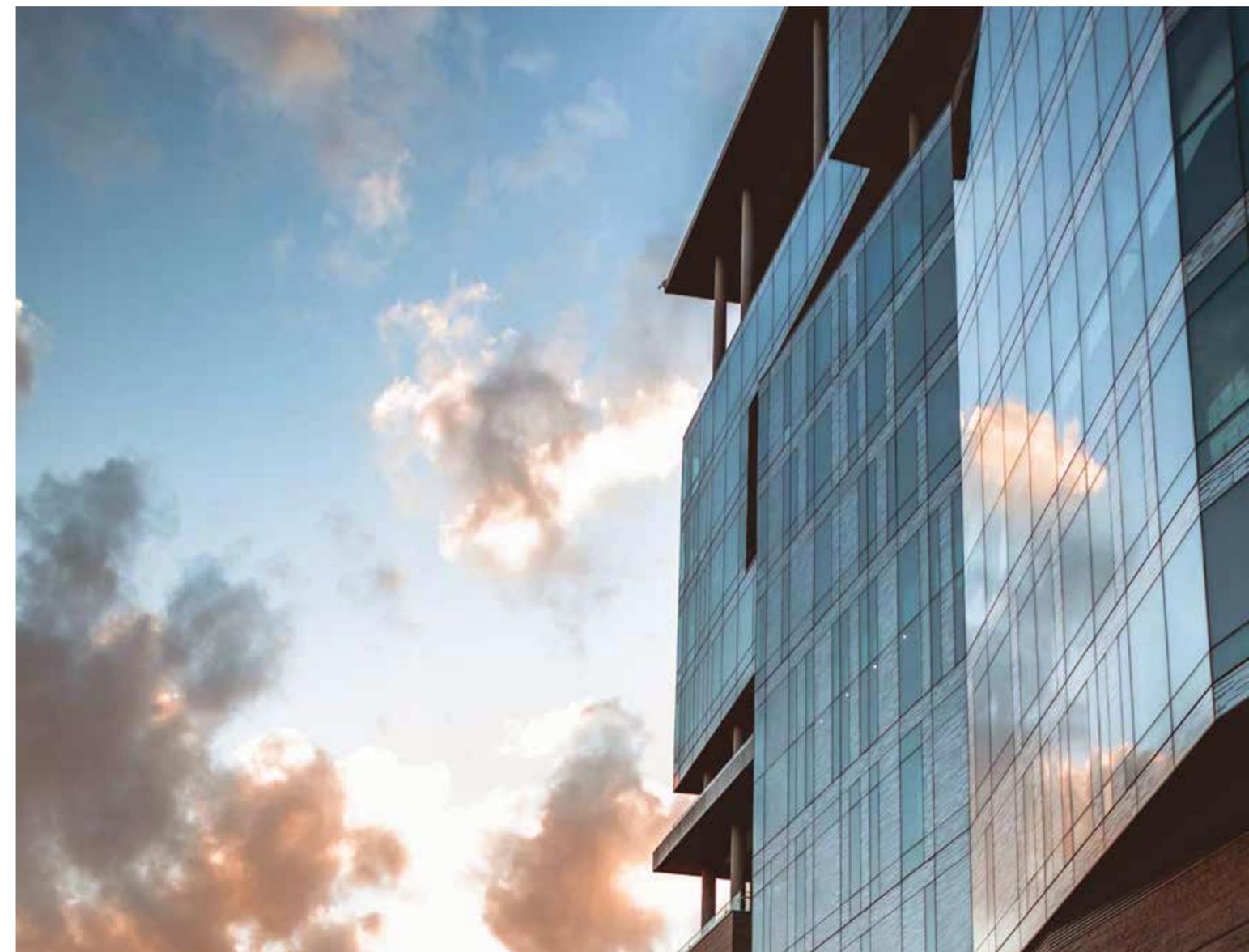
nonché le crescenti opportunità di esportazione in settori di punta delle imprese italiane. Al riguardo, si sottolinea che i nostri prodotti sono già ampiamenti noti e apprezzati in quella che è considerata la prima economia dell’Africa con un mercato in forte crescita.

Ulteriori opportunità vanno ricercate:

- Prodotti delle miniere e delle cave
- Costruzioni
- Prodotti tessili
- Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili)
- Prodotti dell’agricoltura, pesca e silvicoltura.

Nell’approcciarsi al mercato nigeriano, le imprese italiane devono valutare tuttavia anche i punti di debolezza,

tra cui si riporta in particolare l’attuale inadeguatezza del sistema delle infrastrutture, e le minacce rappresentate principalmente dai disaccordi tra Governo e Parlamento riguardo l’attuazione di politiche e riforme. Esistono infine forti barriere all’entrata quali dazi e misure protezionistiche volte a proteggere le imprese locali, e le difficoltà di accesso al credito. La crisi del petrolio ha messo sotto pressione i conti con l’estero e le riserve valutarie del paese, da cui la banca centrale attinge per garantire la stabilità della naira. Ciò si traduce in controlli valutari stringenti e tempistiche particolarmente lunghe nei pagamenti ai fornitori esteri.



Rapida crescita e stabilità economica rendono l'Uganda un mercato appetibile alle nostre imprese

Il PIL dell'Uganda rappresenta solo lo 0,04% dell'economia mondiale, ma nel contesto della **Comunità dell'Africa orientale (EAC)**, il Paese si colloca al **terzo posto dopo Kenya e Tanzania**.

Il Paese può inoltre vantare una rapida crescita media, che nel triennio 2017-19 è stata del 6,7%, un'abbondante e a basso costo forza lavoro, e una popolazione il cui 50% ha meno di 15 anni.

Analogamente alla Nigeria, il governo ugandese sta promuovendo programmi

di costruzione di infrastrutture nel tentativo di attrarre investimenti privati attraverso un sistema di incentivi efficaci. Da segnalare, l'accordo tra la Trade and Development Bank (la Banca di sviluppo per i paesi della regione dell'Africa Orientale ed Australe) e il governo dell'Uganda per un prestito di 300 milioni di dollari per la realizzazione di infrastrutture.

Nello specifico, diversi sono i settori di interesse nell'ambito infrastrutturale:

- **Opere civili residenziali**, dal momento che la rapida urbanizzazione del territorio farà emergere una **carezza abitativa di quasi 8 milioni di unità**, di cui 2,5 milioni nei centri urbani e principalmente a Kampala. Il settore offre opportunità nello

sviluppo di città satellite con strutture adeguate e nel Social Housing.

- **Opere non residenziali**: secondo la **Vision 2040**, vi è la necessità di costruire parchi scientifici e tecnologici, ospedali, aeroporti internazionali e l'implementazione della rete stradale e ferroviaria.
- **Opere stradali**, per cui si ambisce alla costruzione di nuove strade e alla riabilitazione di alcune di quelle già esistenti. In questo caso, la Vision 2040 mira alla costruzione di una rete ferroviaria a scartamento normale con treni ad alta velocità e lavori di rete stradale pavimentata.
- **Infrastrutture energetiche e ICT**. Settore molto dinamico, trainato dalla domanda di tecnologia

e internet. L'Uganda è dotata di infrastrutture ICT di nuova generazione e si sta strutturando per ottenere investimenti futuri. Le opportunità di investimento sono numerose nei mercati locali, regionali e internazionali, specialmente assicurate nel settore agricolo, sanitario, turistico, bancario e della pubblica amministrazione. La Vision 2040 ambisce alla realizzazione di città ICT ad alta tecnologia, raffineria di petrolio e relativa infrastruttura di gasdotto, e centrali nucleari e idroelettriche.

Come si posiziona l'Italia a livello commerciale? L'Uganda rappresenta il 133° mercato di destinazione per

l'export italiano a livello mondiale, mentre diventa il 23° con riferimento solo all'Africa subsahariana.

Le nostre esportazioni sono aumentate del 10% nel 2019 e l'interscambio commerciale registra un trend positivo che dura da molti anni. La voce più consistente è rappresentata dal settore dei macchinari e attrezzature industriali insieme a quello dei materiali da costruzione, opere civili, energie rinnovabili, perforazione di pozzi. **La presenza italiana in Uganda è fortemente riconosciuta ed apprezzata, fungendo da moltiplicatore per le relazioni commerciali.**

I fattori di debolezza del Paese vanno ricercati nelle aliquote fiscali, nei

fenomeni di corruzione e nell'accesso ai finanziamenti. Costituiscono ulteriori minacce, il rischio di disordini post-elettorali e di manifestazioni di dissenso nei confronti di una classe politica che, guidata dal presidente Museveni, governa il paese da oltre 30 anni, e l'inflazione.

Al contrario, tra i principali punti di forza si segnalano, oltre alle positive relazioni che l'Uganda intrattiene con il nostro Paese, la presenza di un'economia aperta e stabile, nonché il sostegno che il governo fornisce al settore privato e gli incentivi agli investimenti. Il facile accesso ai mercati regionali ed internazionali e la presenza di risorse naturali estrattive, garantiscono ulteriori elementi positivi del mercato.

Tra le principali opportunità si riportano infine:

- Prodotti alimentari
- Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata (anche da fonti rinnovabili)
- Macchinari e apparecchiature
- Costruzioni
- Prodotti dell'agricoltura, pesca e silvicoltura.



An aerial photograph of a city, likely in Africa, with a large orange semi-transparent rectangle overlaid on the left side. The text is centered within this rectangle.

Mercati a confronto: Uganda e Nigeria

Scopri le differenze!

Clicca e guarda il video relativo
ai mercati di Uganda e Nigeria

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.



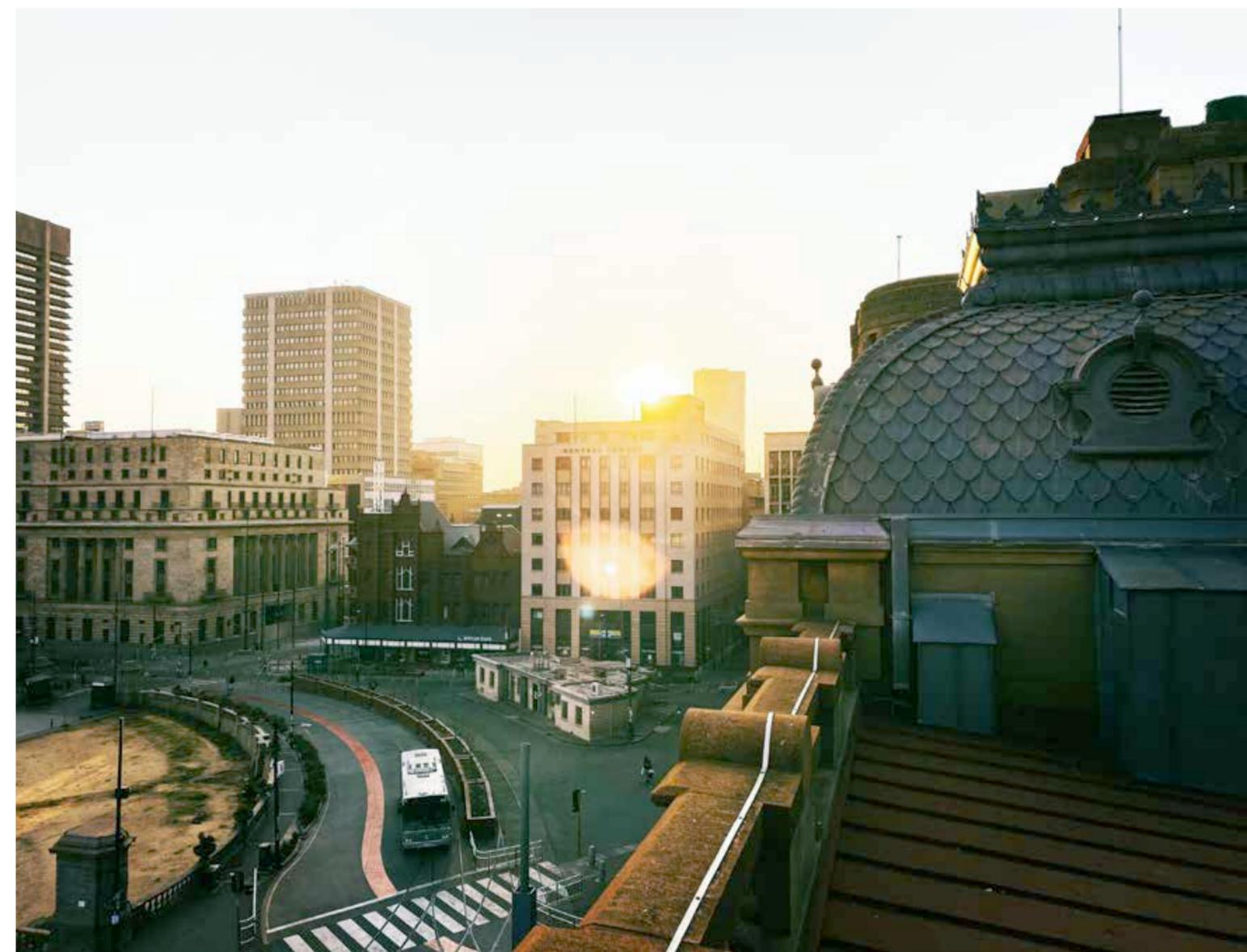
Investire all'estero

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

ITCA 
ITALIAN TRADE AGENCY

IN COLLABORAZIONE CON

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