

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

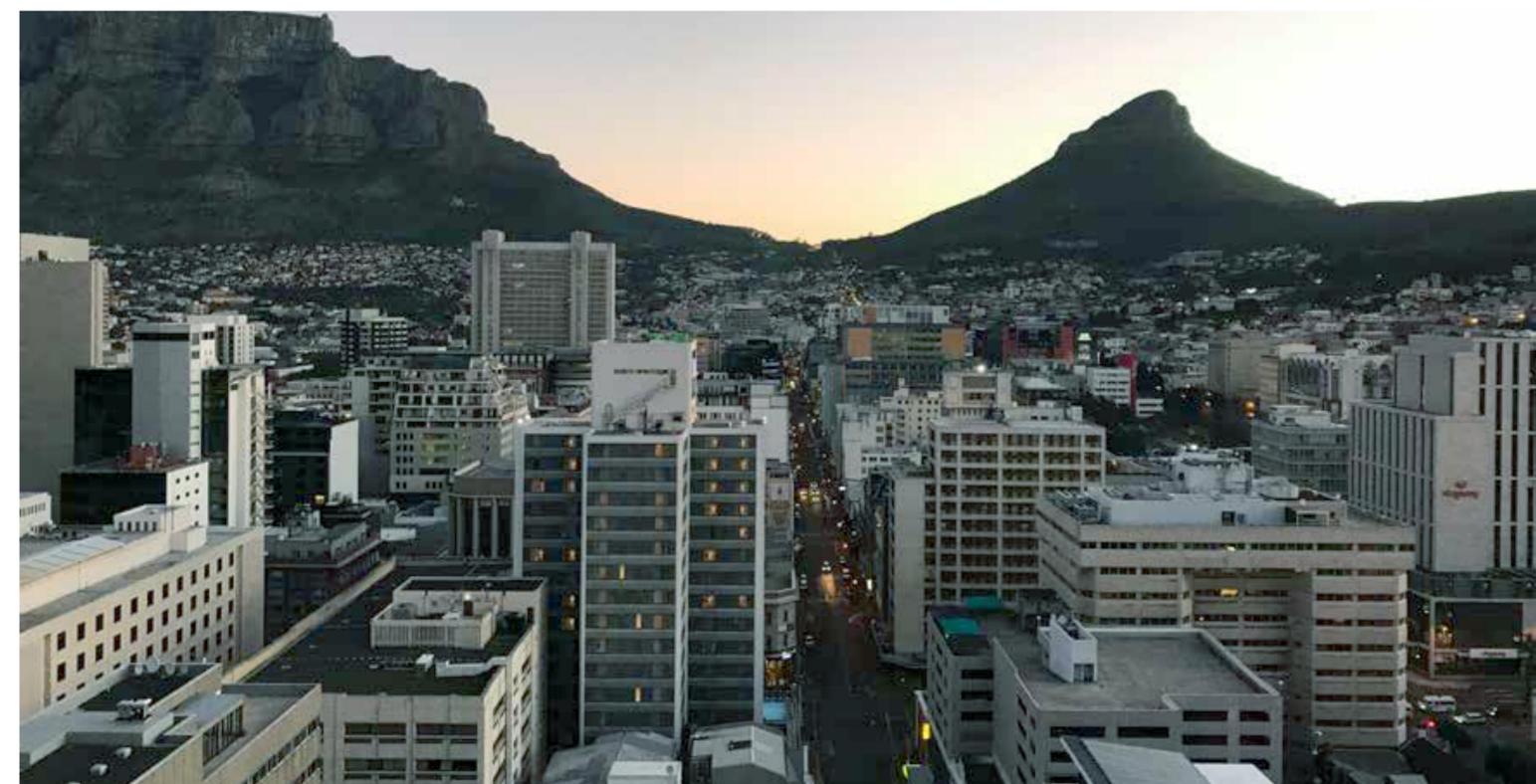


# Conoscere, connettersi e costruire

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



# Tessile e moda



# Moda e tessile tra i settori produttivi con le migliori prospettive

Il settore tessile e moda conoscerà una crescita generalizzata in tutta l'Africa, tanto nei **consumi** quanto nella **produzione**. Relativamente a quest'ultimo aspetto infatti, ormai molti paesi africani stanno adottando politiche di creazione di distretti industriali che offrono vantaggi competitivi rispetto ad altre zone del mondo, dovuti sia al costo del lavoro più basso a livello internazionale offerto dal continente africano, sia per la sempre più significativa necessità di diversificare le filiere di produzione

(anche alla luce del Covid-19). L'impetuosa crescita demografica del continente fa sì che milioni di persone entrino nel mercato del lavoro ogni anno e che priorità dei governi diventi quella di rispondere alla crescente offerta di impiego. Il tessile rientra tra i settori produttivi individuati dai governi africani come migliori per il rapporto assorbimento forza lavoro/specializzazione. Altro elemento di vantaggio, alla luce delle tensioni commerciali emerse negli ultimi anni e che nei prossimi sembrano solo

destinate ad aumentare, è il fatto che quasi tutti i paesi africani godano di accordi preferenziali per l'esportazione verso importanti mercati, quali USA e UE. Anche come **mercato** nel medio lungo periodo l'Africa si svilupperà sempre di più, parallelamente alla sua **crescita economica** (da ormai 15 anni è la seconda regione del pianeta per crescita economica dopo l'Asia) e all'**aumento della classe media**.

Il mercato africano dei beni di lusso, sebbene ancora relativamente

contenuto per dimensioni, si distingue per una crescita tra le più vivaci a livello globale, anche se i cittadini africani più abbienti preferiscono fare spesa a Dubai, a New York o nelle grandi capitali europee (cominciando da quelle delle ex potenze coloniali dei rispettivi paesi: Londra, Parigi, Lisbona). Due grandi tendenze si sono affermate e sono ampiamente in corso per la **fascia medio-alta** del mercato africano: **vendite on line** e **centri commerciali**.

La GDO al momento è concentrata principalmente nell'alimentare, ma in alcuni paesi l'offerta si sta sempre più allineando agli standard internazionali. Per le **fasce medio-basse** del mercato (numericamente preponderanti) i **prodotti a basso costo cinesi** e l'importazione e la seconda vita dell'**usato** nell'abbigliamento dominano il mercato.

Tuttavia si tratta di trend che andranno ad esaurirsi:

- i governi puntano a favorire l'industrializzazione e la produzione locale osteggiando sempre più l'import;
- i governi africani si stanno opponendo all'import di abbigliamento usato (nei mesi scorsi il Rwanda lo ha messo al bando).

Ulteriori elementi di rilancio:

- l'Africa, i suoi colori, geometrie e tessuti, sta diventando di moda e di tendenza in fatto di stile;
- l'Africa si sta lanciando sempre di più nella produzione del biologico e nelle produzioni sostenibili;
- Guardando al futuro, lo shock pandemico potrebbe fungere da acceleratore del progressivo spostamento del baricentro delle catene globali del valore verso l'Africa, beneficiando delle favorevoli dinamiche demografiche e dello sviluppo infrastrutturale di parte del continente.

All'interno di questi trend generali, sono stati individuati due paesi che spiccano per tradizione: **Ghana ed Etiopia**.

## Ghana: un mercato di fase iniziale, ma con interessanti opportunità

Il Ghana è uno dei paesi con la **maggior stabilità politica** del continente e da anni ha il miglior ranking Doing Business di tutta l'Africa Occidentale. Gli ultimi governi stanno con costanza spingendo per una profonda diversificazione economica e una crescita dell'industrializzazione nel Paese, il quale riveste inoltre un ruolo centrale nei processi di integrazione regionale dell'Africa Occidentale ed è forse la principale porta per la regione, con il suo mercato da 350 milioni di persone. Il Ghana è la **seconda destinazione di investimenti**

**diretti esteri** dell'area e il **settore manifatturiero è in forte espansione**. Inoltre, l'AfCFTA sta contribuendo ad allentare le tensioni tra il Ghana e la vicina Nigeria e potrebbe aprire spazi per affacciarsi sul mercato nigeriano.

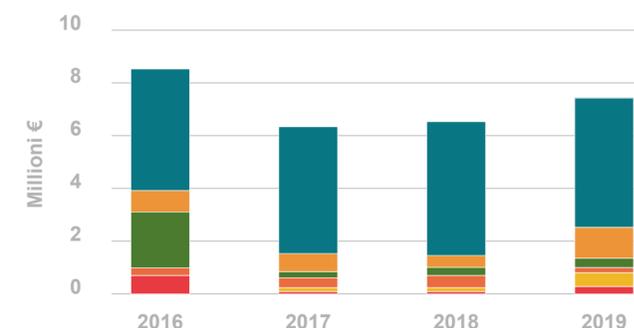
**Il Fashion & Textile è un mercato in fase iniziale**. Attualmente questo settore vede la presenza preponderante dell'informale, sia nella produzione che nel consumo, ma il Paese presenta **prospettive** di medio lungo termine **molto interessanti** per entrambi gli aspetti. Per quanto riguarda la **produzione**, il Ghana può contare sulla presenza di **materie prime importanti** come cotone, pelle, seppur si tratta di prodotti al momento poco valorizzati localmente.

Sulle fibre e i tessuti sono state rilanciate da privati o dal governo alcune iniziative come il miglioramento del gruppo Volta Textiles o l'African European Textiles. Riguardo al confezionamento in Ghana si assiste alla preponderanza di una produzione artigianale / locale. A livello di produzione di tipo industriale si evidenzia il vantaggio di godere di un miglior posizionamento sul mercato locale, ma si evidenzia anche un'accesa competizione su segmenti a basso prezzo.

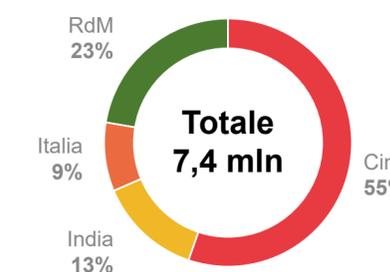
Guardando ai percorsi possibili per lo sviluppo di un'industria locale si evidenzia la priorità data dall'attuale governo alla creazione di industrie con il programma One District One Factory (un distretto una fabbrica).

Le **opportunità** per l'industria tessile sono sicuramente la possibilità di puntare ad un mercato regionale e interno ampio e in crescita, ma anche le linee di accesso preferenziali ed esenti da dazi verso alcuni mercati importanti a cominciare dagli Stati Uniti grazie all'**African Growth and Opportunity Act (AGOA)**. Al contrario, i rischi connessi al settore sono rappresentati dalla scarsa formazione tecnica del personale locale, l'upgrade tecnologico, incluse le necessità di garantire adeguati controlli di qualità. A livello di fornitura tecnologica si evidenzia il dominio del mercato di macchinari a basso costo provenienti da Cina e India. Per quanto riguarda il prodotto finito la domanda è ancora debole.

Import in Ghana di macchine tessili



Import di macchine tessili per fornitore (2019)



■ Macchine preparazione tessuti   
 ■ Macchine per lavare, pulire, presse   
 ■ Macchine ed apparecchi ausiliari  
■ Macchine e telai per maglieria   
 ■ Telai per tessitura   
 ■ Macchine per cucire

**1** Mercato embrionale con prospettive di crescita

**2** Crescita della domanda locale (reddito + awareness)

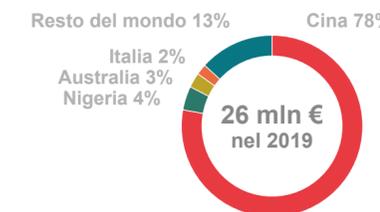
**3** Crescita delle reti distributive



Import Abbigliamento non in maglia



Import Abbigliamento a maglia



Import Calzature

Il mercato locale guarda ai livelli più bassi del settore puntando su prodotti economici provenienti dall'Asia o al mercato dell'usato, mentre i segmenti più alti del mercato preferiscono fare shopping nelle grandi capitali europee o internazionali.

## Opportunità per un settore considerato prioritario in Etiopia

Con oltre 100 milioni di abitanti e un tasso di crescita demografica tra i primi dieci stati del mondo, l'Etiopia è il **secondo Paese in Africa** per numero di abitanti. Oltre a poter vantare una popolazione giovane (80% è sotto i 40 anni), questo gode di un reddito pro capite in forte crescita (9% nel 2019),

un basso costo del lavoro (cinque volte inferiore a quello della Cina e la metà di quello del Vietnam) e di una **posizione geografica strategica** grazie alla presenza di voli diretti con Italia.

Il Paese sta attualmente attraversando una delicata fase politica, che rappresenta un ostacolo alla piena corsa economica.

La sfida per l'esecutivo sarà quella di continuare sulla strada della rapida crescita registrata nell'ultimo decennio seguendo un modello di sviluppo diverso, in grado di stimolare la competitività dell'economia privilegiando l'iniziativa privata. Il piano prevede una **rapida industrializzazione e una trasformazione strutturale**

**dell'economia** etiopie che la ponga come hub industriale e manifatturiero globale. Parchi Industriali e Zone Franche per attrarre gli investitori per creare le cosiddette Value Chain e puntare all'export. Dall'altro lato, la nuova amministrazione intende aprire (seppur per gradi) l'economia nazionale (finora molto legata ad aziende pubbliche o parapubbliche nazionali) al **mercato internazionale**. Il **settore del tessile** è uno di quelli individuato come **prioritario dal governo**. L'Etiopia è un Paese promettente per il futuro della produzione di abbigliamento, considerando la giovane età di una popolazione di 110 milioni di abitanti, le solide prospettive di crescita (8,5% in media nei prossimi quattro anni),

## Consigli utili alle imprese

Cosa produrre	Cosa vendere
Tessile ++	Macchinari +++
Pellame +	Abbigliamento +
Accessori ++	Accessori +++
Materie prime +++	Materie prime +

bassi costi del lavoro e condizioni preferenziali negli scambi con gli Stati Uniti e l'Unione Europea.

**Gli investimenti esteri diretti (IDE) nel settore tessile e dell'abbigliamento stanno crescendo**, così come le esportazioni.

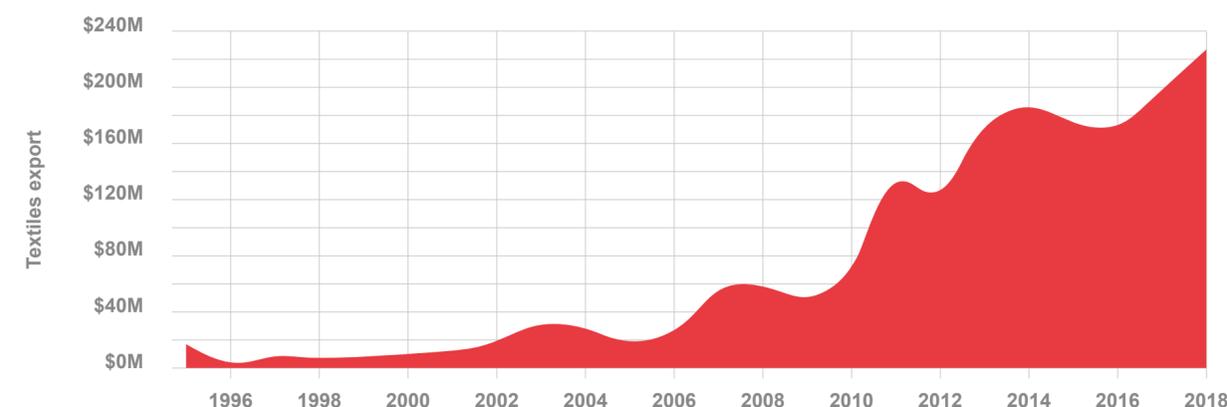
Aziende come PVH vedono in Etiopia una potenziale nuova destinazione di approvvigionamento a basso costo dove la produzione può essere impostata in conformità con gli standard internazionali. Il Paese, la regione e l'intero continente rappresentano il futuro mercato di espansione per i consumi. Esserci oggi vuol dire presidiare.

Tuttavia, il paese offre anche **sfide**, sia **commerciali che in termini ambientali di sostenibilità e**

**comportamento etico aziendale.**

Cotone, tessuti e accessori devono essere importati e **le normative su import-export non sono sempre di semplice comprensione.** Logistica complicata (sebbene l'apertura della linea ferroviaria Addis Abeba-Gibuti ridurrà significativamente i costi di trasporto lungo la principale direttrice del Paese), la presenza di lavoratori relativamente non specializzati e una bassa efficienza, per cui le minacce riguardano la creazione di un prodotto di bassa qualità e tempi di consegna lunghi. Inoltre, c'è preoccupazione tra parti interessate e (potenziali) acquirenti su questioni quali il salario di sussistenza e la libertà di associazione in Etiopia.

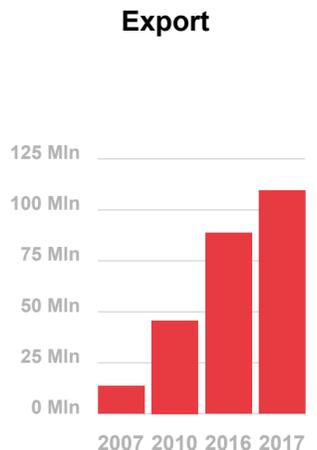
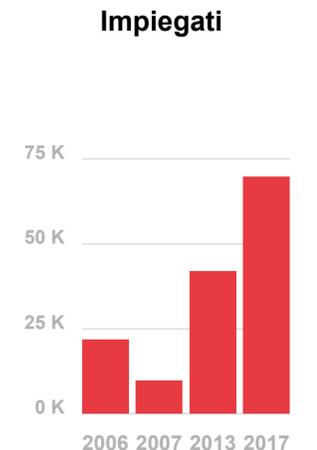
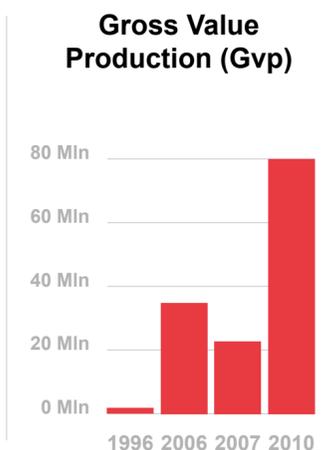
**Esportazioni etiopi di prodotti tessili**



**2010**  
90 fabbriche  
91% private

**2014 - 2019**  
65 progetti di investimento stranieri approvati dal Governo

**2018**  
200 fabbriche  
98% private



**Industria tessile, un settore in crescita**  
Fonte: SACE, ICE

# Mercati a confronto: Etiopia e Ghana

**Scopri le differenze!**

Clicca e guarda il video relativo  
ai mercati di Etiopia e Ghana

# 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](http://www.ice.it/it/servizi)**

Per maggiori informazioni: **[www.ice.it](http://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.



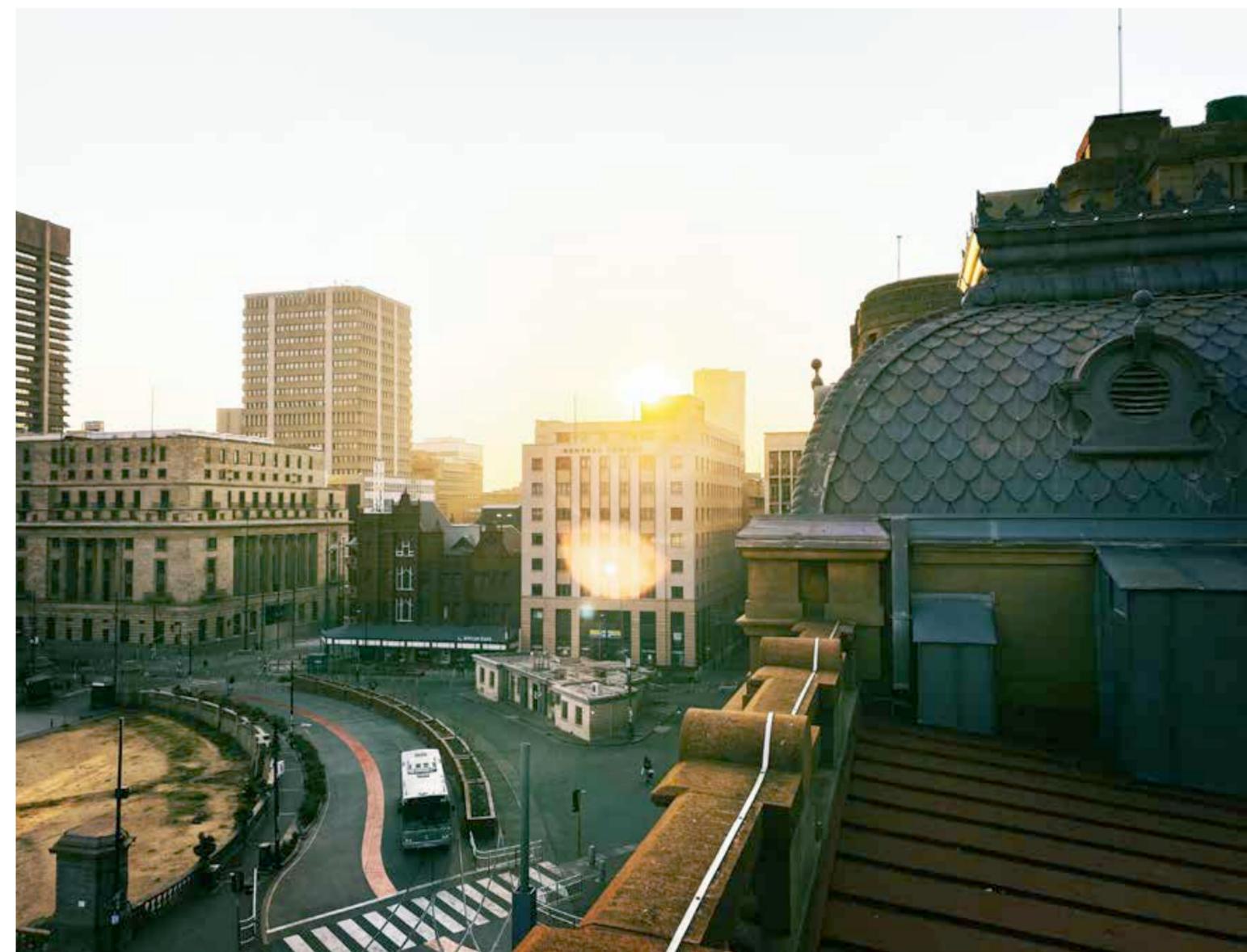
## Investire all'estero

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](http://www.sacesimest.it)

# Dove siamo



## SACE Hub Africa subsahariana

Accra  
[africa@sace.it](mailto:africa@sace.it)

Johannesburg  
+27 11 463 5131 | [africa@sace.it](mailto:africa@sace.it)

Nairobi  
+27 11 463 5131 | [africa@sace.it](mailto: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](http://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