

**EXPORT** Sace è in prima linea nel sostegno al Made in Italy nel mondo. Obiettivo: servire 65 mila imprese entro il 2025, individuando rischi e opportunità. Con un occhio alla transizione verde. Parla la ceo Ricci

# Spinta miliardaria

di **Andrea Pira**

**D**ue miliardi di nuove esportazioni generate spingendo le grandi realtà internazionali a inserire il Made in Italy nella propria filiera di forniture. Sono i risultati, inediti, della Push Strategy di Sace. In tre anni l'export italiano potrebbe raggiungere i 650 miliardi. E il gruppo assicurativo-finanziario direttamente controllato dal Tesoro si candida ad accompagnare gli esportatori verso questo traguardo, forte di un piano industriale che prevede nel periodo 111 miliardi di investimenti garantiti. «Siamo all'inizio ma la linea è tracciata e le direttrici di azione sono tre: garantire maggior resilienza al tessuto economico nazionale, consolidare la competitività sui mercati esteri e rilanciare la crescita sul mercato domestico. Tutto questo coinvolgendo sempre più le pmi con prodotti e servizi dedicati. L'obiettivo è raddoppiare a 65 mila in tre anni il numero di imprese che serviamo», spiega a *Milano Finanza* la ceo Alessandra Ricci. «Le pmi ci potranno raggiungere attraverso due canali, quello fisico della nostra rete sul territorio nazionale e internazionale e quello digitale, che dovranno coesistere e offrire risposte veloci e su misura. Quest'anno realizzeremo una campagna di formazione e informazione rivolta non solo alle pmi ma a tutti i canali che quotidianamente le servono, come gli intermediari finanziari. Un sostegno diretto dunque alle pmi, ma anche indiretto. Che passa attraverso quanto facciamo al fianco delle grandi aziende italiane con le quali crescono le filiere del Made in Italy generando un indotto importantissimo per lavoratori e famiglie. Penso al settore dell'aerospazio, a quello dei grandi impianti, per non dimenticare la cantieristica, dove il nostro impegno è cruciale per un altro grande asset del Paese e che sta facendo la differenza nel rilancio della crescita

dopo la pandemia: il turismo».

**Domanda. Puntate molto su aree ad alto potenziale ma ancora poco esplorate come Sud-Est asiatico, America Latina e Africa Sub-Sahariana, quest'ultima però fonte di rischi.**

**R.** Conoscere i rischi serve per cogliere le opportunità. Il ruolo di Sace è questo: affiancare le aziende anche in aree molto complesse per far sì che possano crescere in sicurezza. Un esempio su tutti: stiamo sostenendo la costruzione di un impianto per la macinazione del cemento in Somaliland. Si tratta di un contratto da 50 milioni di dollari al fianco di una bellissima azienda veneta, la Bedeschi, che unisce dimensione familiare a una proiezione internazionale pressoché globale. In Africa siamo l'Eca più attiva al mondo, siamo secondi solo alla cinese Sinosure, con una esposizione che è raddoppiata dal 2019 a oggi passando dal 5% al 10% del nostro portafoglio-operazioni.

**D. Che cosa fate?**

**R.** Qui abbiamo trovato terreno fertile per progetti di filiera con grandi impatti socio-economici. Abbiamo sostenuto con servizi integrati imprese che, organizzandosi in gruppo, hanno esportato fattorie, sistemi ospedalieri, strutture scolastiche e universitarie, mercati e aree urbane. Puntiamo moltissimo sulla formazione, come l'African Business Lab, con la partecipazione di tutto il sistema-Italia.

**D. La Push Strategy avviata nel 2017 sta dando risultati?**

**R.** Con il programma garantiamo finanziamenti per sostenere i piani di investimento di grandi player esteri, subordinati alla realizzazione di incontri di business matching fisico e digitale con le nostre aziende. Oggi le imprese interessate possono anche contare su una piattaforma online che azzeri i costi

di partecipazione e rende il servizio sempre disponibile. La Push Strategy lavora e produce effetti nel tempo.

**D. In che modo?**

**R.** Creiamo una vetrina per le imprese italiane e rafforziamo le relazioni con i grandi buyer esteri. Puntiamo a costruire un rapporto duraturo, di valore, che offrirà opportunità nel tempo. E funziona. Dall'avvio della Push Strategy e dell'attività di business matching abbiamo generato oltre 2 miliardi di nuove esportazioni italiane. Abbiamo anche ampliato il programma coinvolgendo grandi trader e produttori per sostenere l'import di materie prime strategiche per la nostra economia.

**D. Un'altra linea di sviluppo sono le garanzie green; come procede la nuova operatività e quali le prossime iniziative?**

**R.** Proseguiamo a gran passo. In poco più di due anni abbiamo garantito più di 300 imprese, concludendo oltre 330 operazioni, per la realizzazione di contratti per quasi 9 miliardi e investimenti in progetti sostenibili. Nel 90% dei casi a beneficio di pmi. L'impegno per il green si concretizza anche nell'operatività connessa al supporto a export e internazionalizzazione con progetti spesso all'avanguardia nel campo dell'export credit, con green loan o sustainability-linked loan.

**D. Qualche esempio?**

**R.** Lo è stato senz'altro Viking Link, la più grande interconnessione elettrica sottomarina al mondo, che fornirà energia rinnovabile a quasi 1,5 milioni famiglie. L'operazione è stata il primo green loan europeo realizzato con un pool «multi-Eca» in cui abbiamo avuto un ruolo di primo piano come partner dell'italiana Prysmian. In ambito Ue assieme alla Commissione Europea stiamo lavorando con le altre Eca per promuovere termini e condizioni più vantaggiosi per il settore green.



**D. State studiando nuovi strumenti o prodotti?**

**R.** Lo facciamo ogni giorno. Abbiamo già avviato un progetto dedicato di co-design, che consideriamo un canale di ascolto e confronto sempre aperto. Sono stati raccolti suggerimenti, su cui stiamo già lavorando. Ad esempio: l'evoluzione del modello relazionale con le pmi che è già ora in atto e investe tutta l'azienda; lo sviluppo di soluzioni per affrontare il caro-energia, input che ci ha portato a sviluppare diverse soluzioni «a mercato», come le cauzioni energia che si sono affiancate al supporto pubblico di Garanzia SupportItalia; lo sviluppo di un set per l'edilizia che oggi comprende il supporto su Bonus 110, garanzie sugli appalti e protezione dei cantieri. (riproduzione riservata)

06901

