

Sace lancia la Green push per spingere l'export verde

Supporto alle imprese

Dal 2017 garantiti 7 miliardi di finanziamenti da intese ad hoc con i buyer esteri

Celestina Dominelli

ROMA

La cornice è rappresentata dalla "Push Strategy", il programma lanciato da Sace nel 2017 che sfrutta la consolidata presenza del gruppo guidato da Alessandra Ricci nei mercati più strategici e ad alto potenziale per l'export made in Italy per fare da apripista alle imprese della penisola. In che modo? Assicurando a controparti locali, che sono poi selezionati e primari buyer esteri, l'accesso a finanziamenti a medio-lungo termine garantiti da Sace purché si impegnino a valutare forniture italiane per l'attuazione dei loro piani di investimento e di crescita. Uno strumento rivelatosi assai efficace tanto da convincere il gruppo controllato dal Mefa concepire un ulteriore tassello nell'ambito del programma: si chiama "Green Push" e punta a valorizzare l'export made in Italy a supporto della transizione green a livello internazionale.

Un asso in più, insomma, a disposizione degli esportatori italiani che Sace ha annunciato ufficialmente ieri a Mumbai, in India, mercato chiave per la svolta verde dove il gruppo ha riunito oltre 100 tra imprenditori, associazioni e istituzioni finanziarie in occasione dell'evento "A push towards a sustainable future". Il confronto allargato è così servito a

registrare questo ulteriore step, ma anche a rimarcare la forza della rete internazionale di Sace che conta attualmente tredici uffici tra sedi già esistenti (Città del Messico, San Paolo, Istanbul, Il Cairo, Johannesburg, Dubai, Mumbai, Hong Kong e Shanghai) e nuove aperture (Belgrado, Bogotà, Riad e Ho Chi Minh).

Quanto al nuovo strumento, Sace intende così sostenere l'export italiano delle filiere connesse ai beni ambientali e allo stesso tempo supportare la transizione ecologica di grandi corporate internazionali, accompagnandole sia nella realizzazione di progetti a impatto green e sociale sia nei loro percorsi di crescita sostenibile sempre legati a specifici indicatori come obiettivo.

L'obiettivo, dunque, è chiaro. E l'iniziativa costituisce un modello unico nel panorama europeo delle export credit agency con cui il gruppo conta di rafforzare il proprio impegno nel sostenere l'utilizzo di tecnologie e prodotti italiani a supporto degli investimenti sostenibili dei big player esteri. Che, va detto, hanno mostrato finora un particolare apprezzamento per il programma avviato fin dal 2017: in 7 anni, infatti, grazie alla "Push Strategy", Sace ha garantito 7 miliardi di euro di finanziamenti e organizzato, in Italia e all'estero, 150 incontri di business matching per mettere insieme le Pmi interessate ad accreditarsi come fornitori e le controparti estere beneficiarie delle linee di finanziamento. Attraverso questo binario, il gruppo ha così coinvolto oltre 5.500 imprese italiane, la maggior parte delle quali piccole e medie aziende.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6901 - L.1956 - T.1739

