

Coperture adeguate per conquistare i mercati di frontiera

Per le Pmi chance nei Pvs e negli emergenti ma servono conoscenza e supporto di esperti

Eleonora Della Ratta

La solidità finanziaria e la sicurezza delle operazioni sono i due pilastri su cui si fonda l'attività di internazionalizzazione delle imprese. Ma per quelle di piccole e medie dimensioni trovare finanziamenti e ridurre i rischi di mancato pagamento non è facile. Tra i servizi a disposizione degli imprenditori intenzionati a svilupparsi sui mercati esteri, ci sono quelli messi a punto dal gruppo Sace.

Sace, la capogruppo, è una società per azioni controllata dalla Cassa depositi e prestiti, con 6,2 miliardi di patrimonio netto, oltre 25 mila aziende clienti e un'azione che si estende in 189 Paesi. In Italia il gruppo è presente con una rete di sedi territoriali, ognuna delle quali può gestire in autonomia operazioni fino a 20 milioni di euro di valore (per cifre superiori l'accettazione spetta al gruppo), mentre all'estero ha propri uffici nei principali Paesi emergenti (San Paolo, Istanbul, Mosca, Johannesburg, Bucarest, Hong Kong, Mumbai). Solo nei primi nove mesi del 2013 Sace ha assicurato 5,3 miliardi di nuove operazioni di investimento, export e internazionalizzazione, puntando soprattutto sull'accesso al credito, una delle principali esigenze delle Pmi (il 70% dei nuovi clienti acquisiti dal gruppo nel corso dell'ultimo anno).

Ma quali sono gli strumenti che le aziende possono trovare presso Sace? Si tratta sostanzialmente di soluzioni assicurativo-finanziarie finalizzate a gestire al meglio i crediti, ottenere più facilmente finanziamenti, ridurre i rischi di mancato pagamento e muoversi in sicurezza in direzione di nuovi mercati, una scelta obbligata per controbilanciare l'attuale debolezza della domanda europea.

In particolare, per sostenere gli investimenti italiani all'estero Sace assicura il rischio di mancato pagamento dei crediti relativi all'esportazione di merci, alla

fornitura di servizi o alla realizzazione di progettazioni o di lavori con una copertura che garantisce all'impresa assicurata la certezza dell'incasso del credito e, di conseguenza, una maggiore stabilità dei flussi di cassa. Allo stesso tempo assicura le banche italiane e straniere che concedono finanziamenti alle aziende italiane che acquistano merci o servizi dall'estero, coprendo il rischio di mancato rimborso: protegge dai rischi di natura politica gli investimenti di imprese e istituzioni finanziarie italiane in quei mercati caratterizzati da situazioni di incertezza.

Per favorire l'accesso al credito, inoltre, Sace garantisce i finanziamenti bancari destinati a sostenere investimenti e capitale circolante di imprese italiane e operazioni di interesse strategico per il sistema economico italiano, soprattutto nei settori delle energie rinnovabili e delle infrastrutture. Un impegno specifico è riservato per coadiuvare le imprese di costruzioni che partecipano a gare di appalto all'estero, offrendo le cauzioni richieste contrattualmente come garanzie e assicurando i rischi della realizzazione di impianti e opere civili, sia per ap-

palti pubblici che privati.

Anche per il 2014 la sfida per le imprese italiane resta quella di riuscire a conquistare mercati nuovi, che offrono grandi opportunità ma, allo stesso tempo, una serie di rischi: «L'Italia è da sempre un grande Paese manifatturiero ed esportatore. Accanto all'Europa e ai grandi mercati avanzati del Nord America e Giappone, c'è un gruppo di mercati che sta acquisendo crescente importanza e che comprende i Paesi emergenti ma anche molti Paesi in via di sviluppo - spiega Raoul Saceri, Chief operating officer di Sace - Quando parliamo di "nuovo export" parliamo necessariamente di questi mercati: la sfida oggi, per le nostre imprese, è quella di andare sui mercati spesso di frontiera, perché è lì che si realizzano i processi di industrializzazione che necessitano del made in Italy tecnologico ed è lì che cresce quella classe media che aspira al made in Italy di consumo. Non facciamoci però illusioni - avverte Saceri - il percorso che porta a questi mercati non è alla portata di tutte le imprese. Occorre non solo la qualità del prodotto, ma anche la dimensione di scala e la solidità finanziaria. Occorre, infine, una strategia di medio-lungo termine e il supporto di partner che, come Sace, abbiano una conoscenza profonda di questi mercati e possano mettere a disposizione strumenti di protezione dei rischi e di accesso diversificato alle risorse finanziarie».

La qualità del prodotto resta però l'elemento fondamentale per conquistare i mercati esteri. Per incentivare la competitività internazionale sono state create misure ad hoc per le imprese italiane che investono in innovazione: nel 2013 Sace, grazie alla partnership con la Banca europea degli investimenti, ha garantito oltre un miliardo di finanziamenti per sostenere i piani d'investimento in ricerca e sviluppo delle aziende.

EVOLUZIONE Gli impegni di Sace dal 2004 al 2012 (miliardi di euro)



TREND Crescita dell'export italiano di beni* per settori



*Le linee nel grafico indicano il tasso di crescita per il totale dei beni, per gli anni 2013 e 2014-2016.
Fonte: Sace Srv

IN SINTESI

Il gruppo

- Al gruppo Sace appartengono Sace Bt, Sace Srv, Sace Sct

Struttura

- In Italia 12 uffici, all'estero 8
- 705 dipendenti
- Patrimonio di 6,3 miliardi

Contatti

- www.sace.it e info@sace.it. Accedendo al portale si può avere un quadro dei prodotti e servizi, richiedere un parere preliminare sulla fattibilità di un'operazione e in molti casi anche attivare la polizza