

Export, accordo tra Sace e Simest per rafforzare il supporto alle imprese

Celestina Dominelli



ROMA

L'obiettivo di fondo è chiaro: offrire alle imprese esportatrici, soprattutto nell'ottica di diversificare ulteriormente i mercati oltreconfine alla luce della stretta decisa dall'amministrazione americana, delle soluzioni di pagamento competitive, soprattutto nei settori a elevato contenuto di beni strumentali. Da qui la mossa di Sace e Simest che, con i loro rispettivi ad, Michele Pignotti e Regina Corradini D'Arienzo, hanno deciso di unire le forze per promuovere e valorizzare le potenzialità dello strumento del credito fornitore. L'intesa tra le due società garantirà una combinazione di più tasselli: le imprese, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni, potranno così contare su un vantaggio in termini di competitività finanziaria grazie alla concessione di dilazioni di pagamento ai propri acquirenti esteri, che saranno affiancate dalle coperture assicurative di Sace e da un contributo a fondo perduto erogato direttamente da Simest all'esportatore italiano fino al 5% del costo dell'anticipo di fatture e altri titoli di pagamento.

L'asse tra Sace e Simest porterà poi a una serie di tasselli collegati, a cominciare dal lancio di un'offerta commerciale integrata e semplificata per valorizzare i vantaggi dello strumento, nonché a iniziative di formazione e divulgazione congiunte, mirate e sinergiche con il sistema bancario e altri partner commerciali strategici, incluse le associazioni di categoria, come pure alla promozione di contratti quadro con i primari acquirenti esteri, in modo da mettere a fattor comune le potenzialità delle sedi e dei

presidi esteri dei due gruppi. Che predisporranno altresì degli eventi di business matching per favorire l'incontro tra le aziende italiane e i potenziali committenti esteri.

«Per crescere su nuovi mercati, è fondamentale offrire condizioni competitive mantenendo allo stesso tempo un solido equilibrio finanziario, per questo l'assicurazione del credito rappresenta un alleato strategico - sottolinea l'ad di Sace, Michele Pignotti -. Siamo lieti di lavorare in questa direzione al fianco di Simest per offrire un supporto integrato alle aziende esportatrici e promuovere iniziative in grado di rispondere alle loro crescenti e nuove necessità per competere al meglio sui mercati internazionali»

L'accordo con Sace, commenta la ceo di Simest, Regina Corradini D'Arienzo, «rafforza un modello di collaborazione secondo una logica di sistema, fondamentale per sostenere la crescita dell'export italiano. Grazie alla combinazione tra le coperture assicurative di Sace e i contributi Simest, il Credito Fornitore diventa una leva concreta per rafforzare la competitività delle imprese, in particolare delle Pmi». La numero uno di Simest ha poi ricordato che la società ha di recente rinnovato questo strumento «per potenziarne l'impatto, attraverso l'introduzione di un contributo export fino al 5%, erogato direttamente all'impresa italiana, e la possibilità di offrire pagamenti dilazionati a medio-lungo termine, pari o superiori a 24 mesi».

Insomma, un assist in più per gli esportatori che, stando alla fotografia scattata dalla stessa Sace, riguarderebbe potenzialmente oltre 17 mila imprese: tante, infatti, sono le aziende che producono beni strumentali e che potrebbero essere interessate ad attivare questo strumento.

Va detto, poi, che l'accordo tra Sace e Simest si inserisce lungo la traiettoria del piano d'azione tratteggiato dalla Farnesina e che vede nell'attività sinergica di Cdp, Simest, Sace e Ice una leva cruciale per accompagnare le imprese italiane sui mercati globali grazie a strumenti sempre più integrati, mirati e orientati alla competitività. Un supporto che risulta ancora più strategico se si considera l'esigenza per le imprese della penisola di diversificare i propri mercati di sbocco, anche al di fuori dei confini europei, dopo le mosse dell'amministrazione Usa. Non è, quindi, un caso che nell'anno appena chiuso le esportazioni italiane di beni in valore verso i Paesi extra Ue siano cresciute del 2,3 per cento. A guidare le maggiori vendite sono i beni di consumo non durevoli (+7,1%, specie prodotti farmaceutici e alimentari e bevande) e i beni intermedi (+6,8%, soprattutto metalli e prodotti in metallo).

Questa performance fa ben sperare per l'andamento complessivo dell'export di beni italiano che dovrebbe quindi poter chiudere il 2025 a un tasso intorno al 3% e raggiungere così i 640 miliardi di euro di vendite oltre confine. Tornando alla performance delle singole aree, la crescita della domanda proveniente dall'area extraeuropea è stata guidata in particolar modo da Usa (+7,2%, grazie alla farmaceutica e alle movimentazioni occasionali di cantieristica navale) primo mercato di destinazione fuori dai confini europei, Svizzera (+16,3% grazie alla farmaceutica e ai metalli e prodotti in metallo), Paesi Opec (+11%), Asean (+6,6%), India (+9,4%) e Giappone (+2,1%). Mentre nell'area Mercosur lo scatto in avanti è stato dello 0,9 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA