

DIPLOMAZIA DELLA CRESCITA

DESTINAZIONE AFRICA



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

DIPLOMAZIA DELLA CRESCITA: DESTINAZIONE AFRICA



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



PREFAZIONE

L'Africa è una priorità strategica assoluta del Governo. Non si tratta solo di una naturale prossimità geografica: è la consapevolezza che il futuro del Mediterraneo e dell'Europa passa anche dalla nostra capacità di costruire con il continente africano un partenariato stabile e capace di generare benefici reciproci.

Negli ultimi anni abbiamo lavorato per dare forma a una collaborazione che non si limiti alla tradizionale cooperazione ma che sappia valorizzare pienamente le aspettative e le esigenze dei nostri partner.

La dimensione economico-commerciale è un pilastro essenziale della strategia italiana verso l'Africa, nel più ampio quadro della diplomazia della crescita che ho messo al centro del mio mandato. Nel 2024 il nostro export verso l'Africa ha superato i 20 miliardi di euro: un risultato importante, che vogliamo migliorare.

Per questo, nel marzo 2025, ho inserito l'Africa tra le aree prioritarie del Piano d'Azione per l'export italiano nei mercati extra-UE ad alto

potenziale. Insieme a ICE e Confindustria Assafrica & Mediterraneo abbiamo organizzato missioni tecniche di partenariato economico in diversi Paesi. A ottobre ho presieduto il Forum Imprenditoriale Italia-Senegal a Dakar – in occasione del quale ho voluto organizzare una Conferenza con tutti gli Ambasciatori italiani in Africa.

Il Sistema Italia ha anche attivato strumenti di sostegno senza precedenti per accompagnare le imprese nei mercati africani. Al lavoro quotidiano della rete degli Uffici ICE si aggiungono il programma Plafond Africa di CDP, la Misura Africa di Simest e il Programma Africa Champion di SACE: un insieme di risorse che rendono più competitiva e integrata la proiezione delle nostre imprese verso il Continente.

Il rafforzamento del partenariato economico tra Italia e Africa, anche nel quadro delle iniziative del Piano Mattei, è una componente fondamentale della nostra strategia di crescita che punta all'obiettivo dei 700 miliardi di euro di export entro la fine della legislatura.

Questa Guida agli affari, destinata a tutti gli operatori economici, nasce come strumento pratico e aggiornato, una bussola per orientarsi nelle opportunità offerte dai mercati africani. Si tratta della prima Guida d'Affari dedicata a un intero continente e non poteva che essere per l'Africa.

Con questo strumento ribadiamo, ancora una volta, un messaggio chiaro: il Ministero degli Esteri e l'intero Sistema Italia sono al fianco delle imprese, in tutti i mercati, ovunque nel mondo.

Antonio Tajani
Vice Presidente del Consiglio
e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale



Editore
Internationalia Srl
ROC 26/04/2013
number 23474

Stampa
Jona Srl

Questo quaderno
è stato realizzato
in collaborazione con:
Fondazione Aurora ETS

per il Ministero
degli Affari Esteri
e della Cooperazione
Internazionale

Direzione Generale
per la Crescita
e la promozione
delle Esportazioni

Internationalia Srl
via Conca d'Oro 206
00141 Roma
Italia

tel. +39.06.8860492 /
92956629
fax +39.06.92933897
info@internationalia.org
www.internationalia.org

Chiuso in redazione
30 novembre 2025

INTRODUZIONE

Il consistente sviluppo demografico, economico e sociale registrato negli ultimi decenni dagli Stati africani non è più motivo di sorpresa e tanto meno di novità. L'Italia guarda da tempo al continente africano e alle sue diverse anime, e ha avviato ponti di dialogo e connessione. Inoltre, per consolidare le relazioni e i legami economici, ha messo in campo una strategia sempre più coordinata che annovera tra i suoi pilastri il Piano d'Azione per l'export italiano e il Piano Mattei per l'Africa e chiama a partecipare le varie anime del Sistema Italia. Una rete in grado di fare la differenza e di esprimere davvero un gioco di squadra.

Questa pubblicazione, realizzata dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale in collaborazione con Internationalia, Fondazione Aurora ETS e i diversi attori del Sistema Italia, ha l'obiettivo di riunire tutti i principali strumenti pubblici che le imprese hanno a disposizione e che possono usare nei loro sforzi di internazionalizzazione.

La pubblicazione si compone di tre sezioni, contraddistinte da diversi colori. Nella prima sezione, denominata Opportunità, si riassumono le potenzialità del continente e i settori che offrono le maggiori opportunità di collaborazione, sviluppo e investimento per le imprese italiane. La seconda sezione, denominata Sistema Italia, offre una mappatura della presenza istituzionale, commerciale e finanziaria italiana nel continente. La terza sezione, la più corposa, denominata Strumenti, illustra le varie tipologie di strumenti messi a disposizione dagli enti istituzionali per le imprese che intendono operare in Africa.

INDICE

2 **PREFAZIONE**

5 **INTRODUZIONE**

9 **SEZIONE 1 - OPPORTUNITÀ**

10 **Il contesto africano e le relazioni con l'Italia**

14 **I settori di interesse per le imprese italiane**

- 14 Agroindustria
- 17 Industria manifatturiera
- 20 Aerospazio
- 23 Infrastrutture e costruzioni
- 29 Transizione energetica
- 33 Transizione digitale
- 37 Materie prime critiche

40 **I MEGATREND DELL'AFRICA**

45 **SEZIONE 2 - SISTEMA ITALIA**

46 **Gli attori chiave del Sistema Italia**

- 46 MAECI
- 49 Agenzia ICE
- 50 CDP
- 51 SIMEST
- 52 SACE
- 53 AICS

54 **Il Piano d'Azione per l'export italiano**

57 **Il Piano Mattei per l'Africa**

58 **LA RETE DEL SISTEMA ITALIA IN AFRICA**

63 Organizzazione della sezione**64 1. Strumenti finanziari**

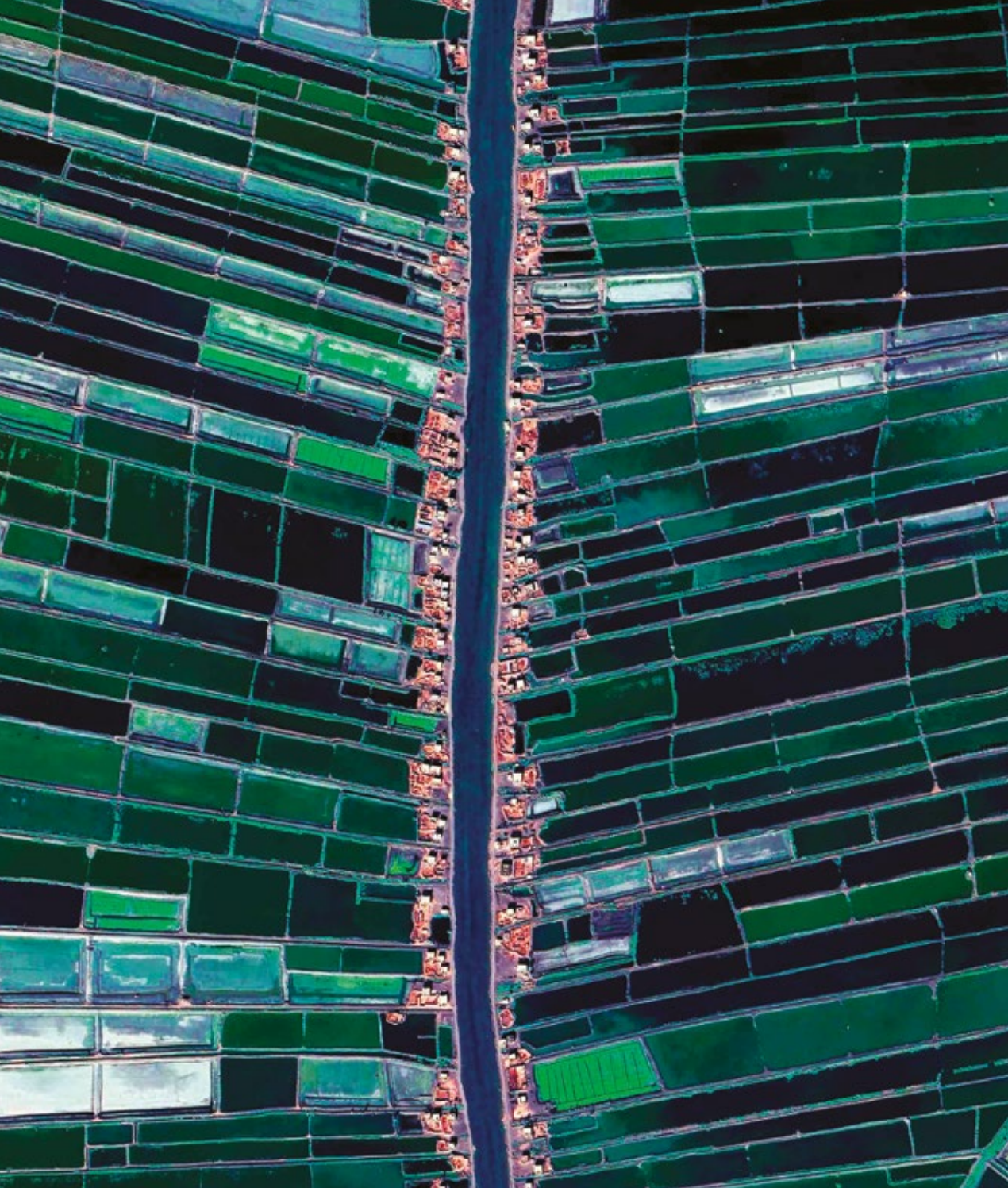
- 66 1.1 CDP
- 70 1.2 SIMEST
- 90 1.3 SACE
- 98 1.4 Cooperazione allo Sviluppo

104 2. Strumenti di accompagnamento

- 106 2.1 Formarsi e informarsi
 - 106 MAECI
 - 109 Agenzia ICE
 - 115 CDP
 - 115 SACE
- 117 2.2 Attività promozionali
 - 117 Agenzia ICE
- 119 2.3 L'importanza di fare rete
 - 119 Agenzia ICE
 - 120 CDP
 - 121 SACE
- 122 2.4 Altri strumenti
 - 122 Agenzia ICE

124 3. Strumenti per gare

- 124 3.1 MAECI
- 125 3.2 Agenzia ICE
- 126 3.3 SACE
- 127 3.4 AICS



Risaie sul lago Manzala, in Egitto (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)



SEZIONE 1
OPPORTUNITÀ

**Il contesto africano
e i settori di interesse
per le imprese italiane**

IL CONTESTO AFRICANO E LE RELAZIONI CON L'ITALIA

Nel 2050, secondo l'ultimo rapporto delle Nazioni Unite sulla crescita della popolazione, il mondo conterà circa 9,8 miliardi di persone; di queste, una su quattro sarà africana. Un miliardo in più da qui ai prossimi 25 anni. All'espansione demografica, si aggiunge la tendenza a lasciare le campagne per trasferirsi nelle città, che saranno sempre più grandi e più numerose.

L'effetto combinato di una demografia in aumento e di una forte urbanizzazione comporta una maggiore richiesta di cibo e un maggiore impegno nell'edilizia, nella mobilità, nei servizi, nelle infrastrutture in generale. Inoltre, l'obbligo di rispondere ai consumi più ampi e alla necessità di dare lavoro a una corposa fascia giovanile rende prioritario aggiungere valore a quelle materie prime di cui l'Africa abbonda, che siano agricole o minerarie. Infine, un percorso di crescita di tali dimensioni porta con sé l'imperativo di investire nel capitale umano, perché lo sviluppo non può essere realmente sostenibile e inclusivo se non è frutto di volontà e dinamismo locali.

Italia-Africa: un decennio di relazioni crescenti apre la via a nuove opportunità

Negli ultimi 10-15 anni, la relazione tra l'Italia e il continente africano ha subito una profonda trasformazione. Un mercato, che un tempo era visto da molte imprese italiane con diffidenza, oggi viene guardato con più interesse. Questo cambiamento non è casuale, ma il risultato di un trend che poggia su solide basi politiche ed economiche, e mostra scenari ricchi di potenziale per le aziende italiane. L'Africa è tornata con forza nell'agenda politica, economica e culturale dell'Italia. In questi ultimi anni, il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI) ha aperto diverse nuove rappresentanze diplomatiche e ha rafforzato quelle esistenti. L'Agenzia ICE è passata dall'avere un solo ufficio in tutta l'Africa subsahariana nel 2013 (a Johannesburg) ai dodici attuali. Anche l'esposizione di SACE è cresciuta di oltre dieci miliardi di euro rispetto al 2013. Sul fronte economico, i numeri confermano il trend. Lo si vede negli Investimenti diretti esteri (IDE) che, dopo un periodo di flessione tra il 2009 e il 2014, hanno registrato picchi significativi, tanto che l'Italia è stata primo investitore assoluto nel 2015 e primo investitore europeo nel 2016. Un consistente aiuto era arrivato dai grandi progetti *capital intensive*, ma la tendenza positiva è rimasta: i dati della Banca d'Italia mostrano un balzo significativo nel 2023, con flussi in



uscita di oltre 4,4 miliardi di euro, quasi il triplo rispetto agli 1,44 miliardi del 2022. A livello di scambi commerciali, il volume totale dell'import-export nei primi nove mesi del 2025 ha quasi raggiunto i 41 miliardi di euro, secondo i dati di infoMercatiEsteri, in calo dell'1,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Partner commerciali		
Fonte: infoMercatiEsteri, dati 2024		
	posizione come partner	quota di mercato
Italia come fornitore dell'Africa	8 ^a	3,3%
Italia come acquirente di prodotti africani	4 ^a	6,1%

Esportazioni italiane

Fonte: infoMercatiEsteri, dati gennaio-agosto 2025

PRODOTTI PRINCIPALI PER VALORE	VALORE (milioni di euro)	QUOTA SULL'EXPORT TOTALE IN AFRICA
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1.877	14,6%
Altre macchine per impieghi speciali	964	7,5%
Altre macchine per impieghi generali	935	7,3%
Macchine di impiego generale	816	6,3%
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	517	4,0%

Primi Paesi destinatari dell'export italiano Tunisia (16,9%), Marocco (15,5%), Algeria (15%), Egitto (14%), Sudafrica (9,5%).

Importazioni italiane

Fonte: InfoMercatiEsteri, dati gennaio-agosto 2025

PRODOTTI PRINCIPALI PER VALORE	VALORE (milioni di euro)	QUOTA SULL'IMPORT TOTALE DALL'AFRICA
Petrolio greggio	6.603	28,0%
Gas naturale	6.405	27,2%
Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	2.374	10,1%
Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1.213	5,1%
Prodotti di colture permanenti	1.128	4,8%

Primi Paesi fornitori dell'import italiano Algeria (30,0%), Libia (17,2%), Tunisia (8,8%), Egitto (8,7%), Sudafrica (5,9%).

te ma con l'export in aumento dell'1,7%. Il nucleo dell'interscambio è costituito dagli acquisti italiani di materie prime e prodotti energetici: oltre 10 miliardi di euro di importazioni di petrolio e gas tra gennaio e luglio, con Algeria e Libia come partner principali. Le forniture africane sono cresciute vertiginosamente dal 2022, con lo scoppio della guerra in Ucraina. Quell'anno l'import è praticamente raddoppiato.

Le esportazioni italiane, invece, sono rimaste relativamente costanti. Nel 2018 valevano circa 18 miliardi di euro, nel 2024 hanno segnato poco più di 20 miliardi, il picco del 2022 era intorno i 21,4 miliardi. Il punto cruciale è che questo valore rappresenta solo il 3,4% del totale dell'export italiano nel mondo.

Il vero margine di crescita per l'Italia risiede dunque nelle esportazioni e le possibilità che si aprono diventano straordinarie se lette alla luce dei megatrend africani: macchinari, servizi ed expertise, in particolare, possono ancora conoscere un grande balzo in avanti. E in questa nuova fase delle relazioni econo-

miche il Sistema Italia può imprimere una spinta decisiva, fornendo supporto politico ed operativo.

AfCFTA: la forza di un accordo continentale

Tra le grandi iniziative connesse a questo dinamismo, c'è il monumentale processo di integrazione guidato dall'entrata in vigore nel 2019 dell'African Continental Free Trade Area (AfCFTA). Nato con l'ambizione di creare l'area di libero scambio più grande al mondo, l'AfCFTA è condotto dall'Unione Africana ed è stato firmato da tutti i Paesi del continente ad eccezione dell'Eritrea. L'accordo promette di rivoluzionare i rapporti commerciali interni ma non solo; nelle intenzioni dei suoi promotori, l'eliminazione progressiva di barriere tariffarie e non tariffarie nel commercio di merci e la nascita di un unico mercato fungerà da leva per stimolare la crescita industriale, alzare i numeri della produzione interna, favorire lo sviluppo delle catene di valore regionali e, in parallelo, trasformare profondamente il panorama infrastrutturale, necessario per liberare e attrarre investimenti. In ultima analisi, l'accordo determinerà la crescita complessiva e sostenibile del continente.

Un settore privato in crescita

Questo dinamismo sta favorendo anche la formazione di una classe imprenditoriale locale, spesso espressione delle giovani generazioni. Negli ultimi anni si è registrato un aumento significativo del numero di startup africane e sviluppi notevoli in diversi settori strategici, tra cui logistica e trasporti, energie rinnovabili e agroindustria. Le imprese africane sono orientate – e lo saranno sempre di più nel prossimo futuro – a valorizzare molte delle loro produzioni, per esportare non più solo nei mercati internazionali ma, soprattutto, nei nuovi mercati africani in crescita, sfruttando la forza trainante dell'area di libero scambio.

Il sistema industriale italiano, basato principalmente sulle piccole e medie imprese, può offrire un contributo rilevante e reciprocamente vantaggioso. L'Italia, per la sua proiezione mediterranea e la storica presenza nel continente africano, è legata alle dinamiche che attraversano l'area, contando anche sulla sua forte vocazione alla cooperazione economica e al commercio.

Una tappa importante è stata segnata dal lancio del Piano Mattei nel 2024, che prevede la promozione del commercio e degli investimenti bilaterali attraverso nuove forme di partenariato puntando alla crescita condivisa; infatti, il know-how e le soluzioni tecnologiche che le imprese italiane sono in grado di offrire, possono apportare un contributo essenziale per il rafforzamento del "Made in Africa" e a beneficio anche del tessuto imprenditoriale italiano.



I SETTORI DI INTERESSE PER L'IMPRENDITORIA ITALIANA

1. AGROINDUSTRIA

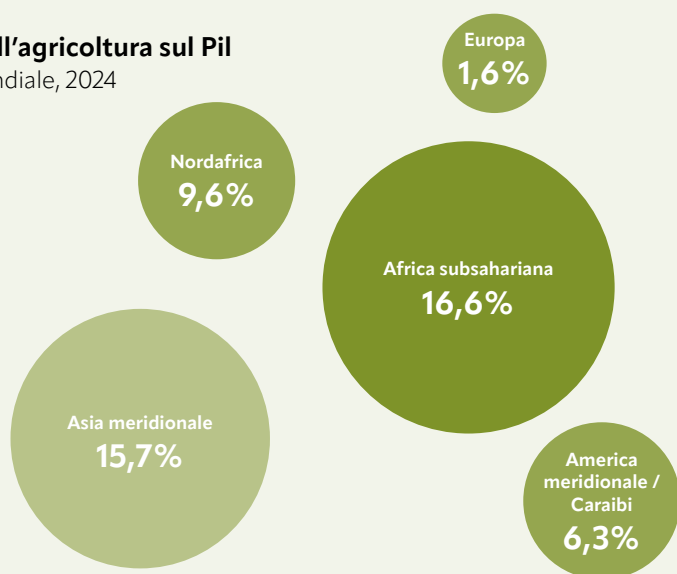
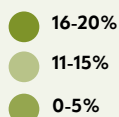
Se fino a pochi anni fa parlare di agroindustria in Africa significava soprattutto discutere di potenziale inespresso, oggi il quadro del settore mostra tratti differenti. I Paesi stanno trasformando la ricerca della sicurezza alimentare in sviluppo agroindustriale e creazione di valore aggiunto. Nelle stime della Banca Africana di Sviluppo (AfDB), il valore dell'agroalimentare aumenterà in maniera esponenziale, passando dai 280 miliardi di dollari del 2023 a 1.000 miliardi entro il 2030. Tanti, d'altro canto, sono i comparti in cui intervenire: dall'aumento della produttività al rafforzamento dei processi di trasformazione, dal recupero di terre arabili e incolte a una maggiore attenzione per la formazione.

Gli ostacoli lungo il percorso

Secondo la Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD), un quinto delle economie africane si regge sulle esportazioni agricole, a dimostrazione della rilevanza di un settore che impiega oltre il 60% della

Percentuale dell'agricoltura sul Pil

Fonte: Banca Mondiale, 2024



forza lavoro e rappresenta più del 26% del prodotto interno lordo (Pil) del continente. L'export, tuttavia, è composto principalmente da materie prime, non da prodotti lavorati, e per soddisfare le crescenti esigenze interne, i Paesi stanno aumentando le importazioni di derrate alimentari. Gli acquisti di prodotti alimentari nel 2025, secondo i calcoli della Banca Africana di Sviluppo, dovrebbero aggirarsi intorno ai 110 miliardi di dollari. Il continente ha quindi bisogno di rafforzare la propria capacità produttiva rendendola più strutturata e redditizia, così da poter sostenere una popolazione in continua espansione. L'impegno consiste nel rimuovere i freni costituiti da infrastrutture carenti, da un accesso al credito difficoltoso e da un settore frammentato e disorganizzato. Il finanziamento dell'innovazione, in particolare, richiede nuovi approcci, come la *blended finance*, che combina capitali pubblici e privati. In alcune aree, poi, è ancora il fattore instabilità a limitare i progressi.

Un cambiamento di paradigma

Il percorso è però sostenuto da una volontà politica diffusa, che pone la valorizzazione del settore e la resilienza climatica al centro di molti piani nazionali e di vasti programmi continentali, come il Programma globale di sviluppo agricolo dell'Unione Africana e il Feed Africa dell'AfDB. Il Feed Africa sottolinea chiaramente l'importanza di spostare la percezione dell'agricoltura «da stile di vita a business». È un cambiamento di paradigma che apre le porte a investimenti mirati, innovazione e, soprattutto, a partnership internazionali in grado di portare valore aggiunto. «Le trasformazioni di successo del settore agricolo sono guidate dalle imprese», sintetizza l'AfDB nel suo documento di indirizzo, mentre il settore pubblico è invitato a creare le condizioni ideali per consentire le iniziative imprenditoriali.

Gli spazi per l'Italia

L'Africa possiede circa il 60% delle terre coltivabili non utilizzate del pianeta, ma la vera partita si gioca non tanto sull'estensione, quanto sull'efficienza e sulla trasformazione locale. Qui si inserisce il potenziale per le imprese italiane, la cui esperienza è riconosciuta in almeno quattro macro-aree strategiche.

Area 1. Meccanizzazione e irrigazione di precisione

Il continente è ancora alle prese con un pesante deficit tecnologico: la produttività media è di appena 1,3 tonnellate per ettaro, un terzo della media globale, e il 60-70% delle operazioni agricole è ancora manuale. Con una media di soli due trattori ogni mille ettari e appena il 6% delle terre irrigate, la domanda di macchinari agricoli è destinata a salire esponenzialmente. Paesi come Nigeria, Etiopia e Repubblica Democratica del Congo sono indicati come i mercati con i maggiori margini di crescita. Le proiezioni indicano per alcuni di questi Paesi un

aumento annuo dell'import di macchinari tra il 7 e il 12%. Per le aziende italiane, leader mondiali nella meccanizzazione specializzata, si tratta a tutti gli effetti di un mercato prioritario.

Area 2. Agritech e innovazione sostenibile

L'innovazione tecnologica è fondamentale per affrontare le sfide climatiche e aumentare la resilienza. Le opportunità non mancano: dalle soluzioni basate su dati geospaziali per indirizzare gli interventi all'introduzione dell'intelligenza artificiale per il monitoraggio delle colture e la sicurezza alimentare. Le imprese italiane specializzate in agritech possono trovare in Africa un laboratorio per implementare soluzioni scalabili che rispondono alle esigenze locali e allo stesso tempo aprono opportunità economiche a beneficio di tutti.

Area 3. Sviluppo delle filiere e trasformazione agroalimentare

Oggi, circa l'80% delle 51 milioni di aziende agricole africane coltiva meno di due ettari. Questo frammentato tessuto produttivo necessita di essere integrato in filiere organizzate, capaci di creare valore aggiunto locale. La collaborazione anche con il mondo della Cooperazione allo sviluppo può essere un modello virtuoso da seguire. Si aprono spazi enormi nella trasformazione di prodotti locali (come la cassava e il pomodoro in Africa occidentale, il tè e il caffè nelle regioni orientali) e nella valorizzazione dei cosiddetti "cibi dimenticati" come il fonio, che offrono alta resilienza climatica e valore nutrizionale. Importante può essere il contributo italiano anche nel consolidamento della catena del freddo.

Area 4. Formazione e capacity building

La transizione verso un'agricoltura moderna richiede un massiccio investimento in competenze. Ambiti come la meccanica agricola, l'irrigazione e la gestione ambientale, la raccolta e la trasformazione dei prodotti agricoli, la conservazione, le certificazioni, richiedono conoscenze indispensabili per sostenere un'agricoltura a vocazione più commerciale e industriale. Le aziende italiane dunque possono intervenire non solo come fornitori di tecnologia ma anche come partner per la formazione, creando joint venture e collaborando con istituzioni locali, come previsto anche dal Piano Mattei. Tra le iniziative a livello istituzionale c'è Lab Innova for Africa "Luca Attanasio" di Agenzia ICE, che punta a costruire capacità manageriali e tecniche per gli imprenditori africani; poi, per le imprese africane ritenute idonee, l'Agenzia organizza visite in Italia a fiere di settore o a distretti e aziende pertinenti, agevolando i contatti.

2. INDUSTRIA MANIFATTURIERA

Lo sviluppo dell'industria manifatturiera è ritenuto un fattore essenziale per la crescita economica e la creazione di posti di lavoro di qualità. Il contributo del settore manifatturiero africano è cresciuto negli anni dimostrando resilienza nonostante le sfide globali. Il valore aggiunto – riferisce la Banca Africana di Sviluppo (AfDB) nell'edizione 2025 dell'*Annual Development Effectiveness Review* (Ader) – è passato da 282 miliardi di dollari nel 2020 a 302 miliardi nel 2023, con una quota sul Pil che si è attestata intorno al 10% dal 2010.

Il tasso di occupazione tuttavia è quasi la metà della media globale e l'apporto dei manufatti africani nel mercato mondiale rimane ancora limitato.

Oltre la dipendenza dalle materie prime

Un forte ostacolo è dato dall'eccessiva dipendenza dalle materie prime; basti considerare che solo il 18,5% delle esportazioni è costituito da manufatti. Molti Paesi continuano a vendere le proprie risorse (agricole, energetiche o minerarie) con poca o nessuna lavorazione interna e questo modello implica una doppia conseguenza: da un lato, la perdita di profitti derivabili dall'aggiunta di valore (inclusa una gran mole di posti di lavoro), dall'altro, economie pesantemente esposte alle fluttuazioni dei mercati internazionali, poiché quando i prezzi sono alti, la crescita aumenta, quando invece i prezzi si abbassano la crescita ne risente immediatamente.

Per favorire il processo di industrializzazione, i programmi a guida continentale come l'Accelerated Industrial Development of Africa (AIDA) dell'Unione Africana e l'Industrialise Africa dell'AfDB, ai quali si allineano i numerosi piani regionali, individuano alcuni punti cardine: l'elaborazione di solide politiche che guidino il percorso, la realizzazione di infrastrutture, un migliore accesso alla finanza, il rafforzamento delle collaborazioni, la creazione di distretti industriali e un maggiore impegno nella formazione, poiché la specializzazione in produzioni ad alto valore aggiunto richiede competenze specifiche che sono ancora insufficienti nel sistema produttivo locale.



AFDB ANNUAL DEVELOPMENT EFFECTIVENESS REVIEW 2025

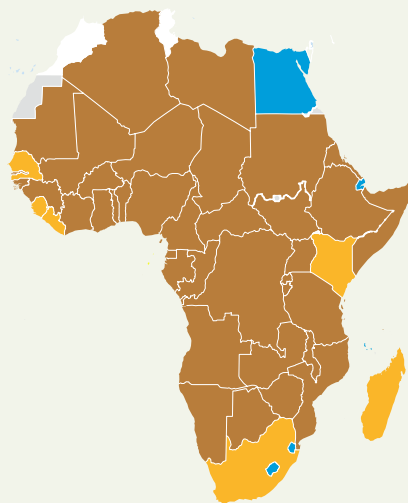
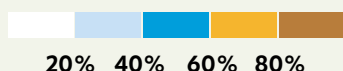
Inquadra il QR Code per scaricare il rapporto realizzato dalla Banca Africana di Sviluppo



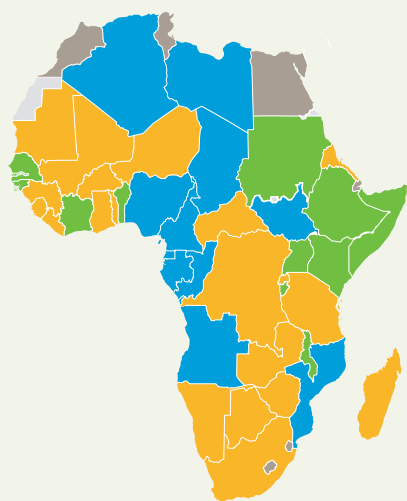
I PAESI AFRICANI DIPENDENTI DALLE MATERIE PRIME

Fonte: dati UNCTAD, 2021-2023

LIVELLO DI DIPENDENZA



CHI DIPENDE DA COSA



- Materie prime energetiche
- Minerali
- Materie prime agricole
- Paesi non dipendenti da materie prime

L'UNCTAD definisce un Paese come dipendente dalle materie prime se oltre il 60% del valore delle sue esportazioni è legato a tali merci. In Africa, la maggior parte dei Paesi rientra in questa categoria e da anni il continente porta all'esterno ma-

terie allo stato grezzo per importare prodotti finiti, perdendo miliardi di dollari di valore. Alcuni Paesi hanno una dipendenza quasi assoluta da un singolo comparto, come la Libia, le cui vendite estere sono per quasi il 98% legate ai soli idrocarburi.

Gli spazi per l'Italia

Lo sviluppo del manifatturiero, in ogni comparto, richiede l'utilizzo di macchinari e questo è il primo ambito in cui l'Italia può trovare ampi spazi di manovra. L'esportazione di macchinari è tradizionalmente un caposaldo dell'export italiano e, nel continente, le macchine e le apparecchiature Made in Italy occupano già una posizione rilevante in diversi Paesi.

Anche la sua peculiare storia di sviluppo industriale rende l'Italia un partner adatto per la crescita della manifattura africana. Italia e Africa condividono infatti nei rispettivi sistemi industriali la presenza di molte aziende familiari e PMI, e questo offre un terreno fertile per collaborazioni e scambi. Un ponte ideale può essere costituito dalle associazioni di categoria, chiamate alla facilitazione nella formazione, nella condivisione di buone pratiche tra aziende e nella creazione di legami tra le imprese.

Tra i settori con opportunità di collaborazione significative, un posto di primo piano è occupato dall'agroindustria, per lo sviluppo della quale, come già indicato alle pagine 15 e 16, l'apporto di macchinari è essenziale. Altri due settori interessanti possono essere il farmaceutico e la formazione.

Settore farmaceutico. La sanità sta attirando un interesse crescente da parte dei governi e, in particolare, il settore farmaceutico. La Banca Africana di Sviluppo sostiene attivamente l'industria farmaceutica attraverso iniziative come l'African Pharmaceutical Vision e il Piano d'Azione 2030. Per esempio, la Fondazione per le tecnologie farmaceutiche (APTF), lanciata nel 2022, punta a migliorare l'accesso dell'Africa alle tecnologie essenziali per la produzione di medicinali, vaccini e altri prodotti farmaceutici. In uno studio diffuso a marzo del 2025 dal titolo *Attracting pharmaceutical manufacturing to Africa's special economic zones*, l'UNCTAD ha ribadito l'importanza di attivare la produzione locale di medicinali, sottolineando come metà dei Paesi africani ne sia sprovvista, e ha individuato nelle ZES, le Zone economiche speciali, uno dei vettori più significativi per questa spinta. Anche la sanità è uno dei pilastri individuati dal Piano Mattei per guidare le iniziative italiane nel continente.

Formazione. Comune a ogni area da sviluppare è la necessità di investire nel capitale umano. L'acquisizione di competenze plurilivello è essenziale per far sì che lo sviluppo manifatturiero sia sostenibile e inclusivo. In Africa subsahariana, per esempio, i minerali (strategici e non) costituiscono una reale ricchezza locale ma non stanno portando benefici diffusi; avviare attività che aggiungano valore (come la fusione o la raffinazione) associando un adeguato percorso formativo in grado di creare lavori dignitosi e redditizi, consentirebbe ai Paesi di divenire soggetti produttivi, riequilibrando un modello economico penalizzante.

3. AEROSPAZIO

L'Africa, al pari di altre aree nel mondo, necessita di un accesso strategico allo spazio. L'adozione di tecnologie spaziali può contribuire anche a risolvere problemi come il monitoraggio ambientale, lo sviluppo di un'agricoltura di precisione e la mitigazione dei disastri naturali. Inoltre, l'aumento della capacità di lancio di satelliti e la realizzazione di apparati adeguati potrebbero aprire nuove opportunità economiche, attirando investimenti stranieri e promuovendo la crescita del settore privato. Un certo interesse già esiste e il panorama attuale, caratterizzato dalla creazione di agenzie spaziali nazionali e regionali, dall'investimento in infrastrutture e dalla collaborazione internazionale, ne è dimostrazione. Molti Paesi africani stanno lavorando a programmi nazionali, con risultati significativi. L'Algeria, il Sudafrica, la Nigeria e l'Egitto hanno lanciato diversi satelliti e sono impegnati nel campo delle osservazioni della Terra e delle telecomunicazioni. Tuttavia, le questioni da risolvere non mancano e la realizzazione del pieno potenziale del comparto richiede un impegno continuo e coordinato a livello continentale.

AfSA, l'agenzia panafricana

Negli sforzi per costruire un luogo di collaborazione transfrontaliero, uno dei risultati più importanti è stato la creazione dell'Agenzia Spaziale Africana (AfSA), un'iniziativa regionale voluta dall'Unione Africana (UA). L'AfSA non è stata concepita per competere con le agenzie spaziali nazionali esistenti, ma piuttosto per fungere da piattaforma di coordinamento e collaborazione, in modo da rafforzare le capacità nazionali e concretizzare progetti spaziali congiunti. L'Agenzia è stata istituita a seguito delle disposizioni contenute nella strategia dell'Africa sullo spazio, il documento quadro che l'UA ha adottato nel 2016 e che, non a caso, riporta come sottotitolo *Per l'integrazione sociale, politica ed*

Un'industria in crescita



3,1 mld dollari

Investimenti africani dal 2018



22

Le Agenzie spaziali africane



164

I progetti satellitari in corso



+280

Space Companies



16

I Paesi africani che hanno lanciato satelliti

economica. L'AfSA, ufficialmente istituita nel gennaio 2023, ha la sua sede in Egitto, nella nuova capitale amministrativa egiziana.

L'attenzione dell'Italia

L'Italia è particolarmente attenta all'industria aerospaziale e adesso questo interesse è stato allargato anche al continente africano. Nel 2024, nella sede del MAECI si è tenuta la Conferenza sullo Spazio Italia-Africa, con l'obiettivo di consolidare e ampliare le collaborazioni nel campo della scienza e della tecnologia spaziale. L'incontro, aperto dal Vice Presidente del Consiglio e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale Antonio Tajani, ha visto la partecipazione di esponenti politici e rappresentanti del settore provenienti da diversi Paesi africani.

Lo scorso ottobre, a sottolineare l'importanza del continente per l'Italia è stato un messaggio del Presidente del Consiglio Giorgia Meloni, in occasione della seconda edizione degli Stati Generali della Space Economy: «L'Italia è pronta ad aprire una nuova via, forte di una storia che ha pochi eguali [...]; intendiamo valorizzare ulteriormente lo Spazio come strumento di cooperazione internazionale, come dimostra anche il Piano Mattei per l'Africa. È nostra intenzione potenziare il centro spaziale di Malindi in Kenya, farne un hub continentale di formazione ed eccellenza, e siamo pronti a collaborare con l'Agenzia Spaziale Africana».



IL CENTRO BROGLIO, UN CENTRO SPAZIALE A MALINDI

La storia del Centro Broglio si collega al Progetto San Marco, un programma di collaborazione nella ricerca spaziale tra Italia e Stati Uniti avviato negli anni Sessanta i cui enti preposti erano la Sapienza Università di Roma e la Nasa. Con il lancio del San Marco-1 il 15 dicembre 1964 l'Italia fu la terza nazione a effettuare il lancio in orbita di un satellite artificiale dopo Unione Sovietica e Stati Uniti. Nel marzo 2023, il centro è stato visitato dal Presidente della Repubblica Sergio Mattarella.

anni '60

allestimento della base a opera del professor Luigi Broglio

9

i satelliti lanciati dalla base tra il 1967 e il 1988, oltre a una ventina di lanci orbitali

25143 Itokawa

nome dell'asteroide che ha un cratere intitolato al centro spaziale

1967

inaugurazione delle piattaforme oceaniche Santa Rita e San Marco con il lancio del satellite San Marco-2

2004

la gestione del centro passa all'Agenzia Spaziale Italiana



La baia di Lobito, con il suo porto, sarà il terminal di un corridoio regionale che collega le coste dell'Angola, e quindi l'Oceano Atlantico, con le aree minerarie di Repubblica Democratica del Congo e Zambia. (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

4. INFRASTRUTTURE E COSTRUZIONI

Il settore delle infrastrutture e delle costruzioni in Africa è destinato a crescere nel prossimo decennio più rapidamente rispetto a ogni altra regione del mondo, alimentato dai potenti megatrend che stanno ridisegnando il volto economico e sociale del continente. «Il continente non può sfruttare il suo vantaggio comparato derivante dall'uso delle risorse naturali – scrive l'Unione Africana nel suo piano d'azione per l'Accelerated Industrial Development for Africa (AIDA) – senza adeguate infrastrutture energetiche e di altro tipo». L'African Export Import Bank (Afreximbank) proietta il valore del settore dai circa 174 miliardi di dollari del 2024 ad almeno 378 miliardi nel 2033.

Nelle infrastrutture, non tutti i comparti si muovono allo stesso modo: le ICT e, in misura minore, l'energia mostrano i progressi maggiori; più in ritardo invece, è il comparto dei trasporti. In campo energetico, la competizione per l'accesso a risorse come gas naturale e materie prime critiche (rame, litio, cobalto) sta sbloccando investimenti multimiliardari in progetti estrattivi e infrastrutture collegate, dal Mozambico alla Repubblica Democratica del Congo.

Il nodo dei finanziamenti e le nuove strategie

Questo quadro deve fare i conti con una sfida strutturale: il deficit di finanziamenti. Secondo l'Africa Finance Corporation (AFC), il gap non è dovuto solo a risorse insufficienti, ma anche a modelli di finanziamento innovativi ancora poco sfruttati. I governi africani, principali finanziatori, sono limitati da un alto debito pubblico, mentre i capitali privati rappresentano solo il 3% degli investimenti in iniziative continentali. La percezione di un rischio elevato, legata a instabilità politica e incertezza normativa, rimane un forte deterrente. Per superare questi ostacoli, diventa essenziale il ruolo di istituzioni finanziarie multilaterali come Afreximbank e AFC, che lavorano per mitigare i rischi e strutturare operazioni complesse.

Il boom delle costruzioni

L'incessante richiesta del residenziale

La trasformazione demografica ha generato una forte domanda di alloggi. Il deficit abitativo e la mancanza di finanziamenti accessibili per la maggior parte della popolazione sono le due questioni da affrontare con maggiore urgenza. In molte città i governi stanno cercando di regolamentare gli insediamenti informali attraverso nuovi provvedimenti, nuove unità abitative e sovvenzionamenti

statali. Occorre non solo costruire, ma costruire meglio. L'espressione "alloggi dignitosi" ricorre nelle politiche di *social housing* di cui i Paesi si stanno dotando.

Oltre l'abitativo: i bisogni di sanità e logistica

Ma non c'è solo l'abitativo. Urbanizzazione e crescita demografica spingono anche la richiesta di infrastrutture sanitarie, con stime che indicano tra 550.000 e 650.000 i nuovi posti letto ospedalieri necessari nei prossimi anni. Le opportunità interessano tanto i grandi progetti ospedalieri quanto la creazione di cliniche più piccole e specializzate, specialmente nelle aree rurali o per servizi mirati (come la salute materno-infantile). Accanto a quelle sanitarie, ci sono poi le esigenze legate allo sviluppo della logistica e delle costruzioni industriali. La crescita è trainata dal boom dell'e-commerce (che richiede infrastrutture per l'ultimo miglio), dal rafforzamento del settore agroindustriale e dalla spinta a una maggiore integrazione regionale.

Lo sviluppo dei centri urbani

Secondo stime correnti, le città intermedie, ovvero i centri con meno di 500.000 abitanti, sono gli agglomerati dove si dovrebbe concentrare il 70% della crescita di popolazione urbana del continente. Le attività inerenti la pianificazione e lo sviluppo razionale di questi centri, ma anche degli altri centri di maggiori o minori dimensioni, aprono ulteriori spazi per collaborazioni nell'ambito della consulenza, oltre che per la realizzazione di infrastrutture e servizi urbani.

La forza della mobilità

Strade: l'ossatura dei trasporti

Ad oggi, le strade sono la principale modalità di trasporto del continente e movimentano l'80% delle merci e il 90% del traffico passeggeri. La rete è però largamente insufficiente e inadeguata; solo il 53% delle strade è asfaltato e larghe fasce di popolazione hanno difficoltà di accesso anche ai servizi sociali di base. Negli ultimi vent'anni, la Banca Africana di Sviluppo ha realizzato circa 18.000 km di autostrade regionali, insieme a 27 posti di frontiera unici e 18 ponti. Parte dei nuovi tratti rientra nella Rete Autostradale Transafricana, un grande progetto continentale sviluppato dalla Commissione Economica per l'Africa (UNECA), dall'Unione Africana e dalla stessa AfDB. In generale, i Paesi si stanno impegnando nella realizzazione di collegamenti terrestri, marittimi e aerei più efficienti, anche in un'ottica multimodale, cioè attraverso la creazione di corridoi regionali dotati di diverse formule di trasporto e servizi. Un corridoio – sostenuto finanziariamente anche dall'Italia – ormai divenuto familiare è quello di



I due percorsi del Corridoio di Lobito

Al percorso principale (percorso 1) che unisce Angola, Congo e Zambia, si è affiancata un'altra proposta, il percorso 2, che non include il Congo per perplessità espresse dal Paese africano.

■■■■■■■■■■ PERCORSO 1

■■■■■■■■■■ PERCORSO 2



Lobito: 1300 km di ferrovie e strade che uniranno Repubblica Democratica del Congo e Zambia al porto atlantico di Lobito, in Angola, e a cui nel tempo si sono uniti progetti energetici, agroalimentari e di telecomunicazioni.

Porti: le ancore della crescita globale

La crescente integrazione dell'Africa nelle catene di approvvigionamento globali è testimoniata dai risultati record raggiunti in questi anni dal settore marittimo e portuale.

L'indice di connettività del trasporto marittimo di linea pubblicato nel 2025 dall'UNCTAD mostra che l'Africa con il suo +10% ha fatto registrare il miglioramento più significativo da giugno 2024, nonostante le turbolenze nel Canale di Suez. Diversi porti africani si sono distinti per la loro crescita e la capacità di gestione del traffico marittimo. Secondo la Banca Mondiale, Port Said è il terzo porto per prestazioni al mondo, grazie a operazioni portuali più efficienti e a una connettività più solida con l'entroterra (sebbene un aiuto sia dato anche dalla riduzione di traffico nel Canale), mentre sulla costa settentrionale, Tangeri Med in Marocco, costituisce ormai uno dei principali hub del Mediterraneo. Tra i porti che hanno registrato i progressi più ampi, c'è Dakar, in Senegal, risultato il migliore in Africa subsahariana.

A spingere la crescita sono ingenti investimenti, sia pubblici che privati, che hanno permesso la modernizzazione delle infrastrutture e l'aumento della capacità di gestione dei porti.



THE CONTAINER PORT PERFORMANCE INDEX 2020 TO 2024

Inquadra il QR Code per il rapporto sulle performance portuali realizzato da Banca Mondiale e S&P Global

Ferrovie: i corridoi che uniscono il continente

L'idea di una ferrovia che corra da un capo all'altro del continente non è nuova, nel tempo però è stata accantonata a favore del trasporto su gomma. La crescente urbanizzazione e l'aumento dei volumi di trasporto stanno ora riportando l'interesse sulle linee ferrate, che garantiscono la copertura di lunghe distanze con minori costi logistici e una maggiore sostenibilità ambientale.

Nel 2013, l'Unione Africana ha approvato un piano di sviluppo ferroviario che dovrebbe dotare l'Africa di una decina di corridoi ferroviari sovranazionali da nord a sud e da est a ovest, più decine di altri collegamenti minori, per formare un'unica rete, in parte ad alta velocità, in grado di collegare le capitali africane e i principali centri commerciali e far uscire dall'isolamento le aree più interne.

Negli ultimi anni sono stati realizzati progetti rilevanti, tra i quali la linea ad alta velocità tra Casablanca e Tangeri, in Marocco, inaugurata nel 2018. Africa settentrionale e Africa meridionale concentrano la maggior parte della rete esistente, ma c'è movimento anche in Africa orientale, dove Etiopia e Tanzania stanno guidando la realizzazione di un progetto di rete ferroviaria integrata. Nella parte occidentale del continente, il Senegal e la Nigeria sono tra i Paesi più attivi.

Aeroporti: decollare verso la modernità

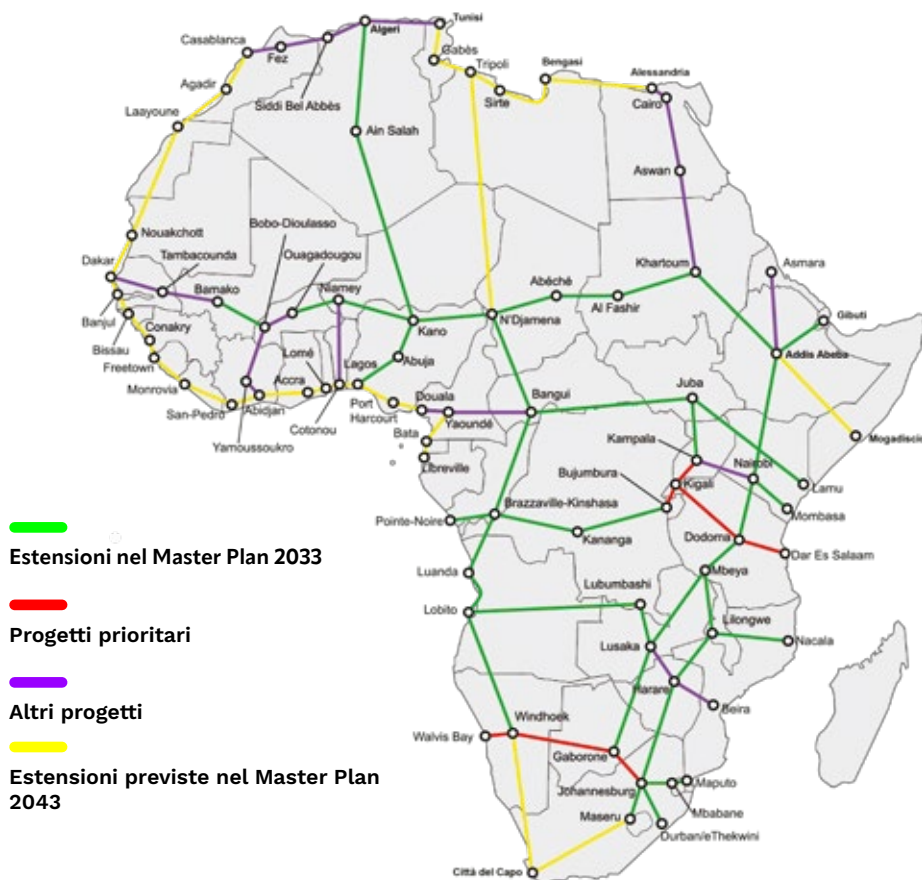
I grandi aeroporti in Africa non sono tanti e non esistono mega-strutture con una capacità da oltre trenta milioni di passeggeri. Molti aeroporti soffrono di una cronica mancanza di manutenzione e modernizzazione; spesso non dispongono di piste adatte agli aerei moderni o di sistemi di navigazione avanzati. Tuttavia, l'aviazione africana promette molto e il traffico aereo in Africa potrebbe raddoppiare entro il 2040, raggiungendo i trecento milioni di passeggeri all'anno. Una crescita rapida che deve trovare sostegno in infrastrutture adeguate. Il Center for Aviation ha censito 24 progetti di ristrutturazione o ampliamento degli aeroporti esistenti.

Gli spazi per l'Italia

Il know-how italiano nella progettazione, nell'ingegneria complessa e nella gestione di progetti in contesti differenziati è altamente competitivo, come la capacità di offrire soluzioni avanzate per l'energia verde e le *smart cities*. Gli spazi per nuovi interventi coprono tutti i comparti e tutte le fasi lavorative individuati in precedenza e rimangono aperte le possibilità in ambito formativo. Le collaborazioni in ambito infrastrutturale sono promosse e sostenute anche nel quadro del Piano Mattei per l'Africa e sono alla base del Global Gateway europeo.

Nel comparto delle costruzioni, si segnala un'area di nicchia ma di rilievo, quella delle ristrutturazioni e della conservazione dei beni culturali, un ambito nel quale l'Italia è in grado di muoversi su più fronti e di fornire vasta esperienza. Nella mobilità, si ricordano inoltre le possibilità offerte dalla partecipazione a progetti infrastrutturali strategici come il Corridoio di Lobito.

L'alta velocità ferroviaria in progetto





Impianto fotovoltaico alla periferia di Nouakchott. La Mauritania è uno dei Paesi interessati da Desert to Power, un'iniziativa della AfDB che ha l'obiettivo di produrre energia per le popolazioni del Sahel (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

5. TRANSIZIONE ENERGETICA

Quando si parla di questione energetica in Africa, si affacciano contemporaneamente due ordini di problemi strettamente connessi tra loro: l'elettrificazione ancora incompleta e la necessità di produrre più energia. Secondo i dati più recenti della Banca Mondiale e dell'Agenzia Internazionale per l'Energia (IEA), circa 600 milioni di persone in Africa subsahariana non hanno accesso all'elettricità: un dato altissimo, che rappresenta oltre il 42% della popolazione del continente. Estendere la copertura è dunque prioritario e questo significa sia costruire infrastrutture sia aumentare la produzione. La Banca Mondiale e la Banca Africana di Sviluppo hanno promosso Mission 300, un'iniziativa ambiziosa che mira a portare elettricità a 300 milioni di persone entro il 2030. Il programma coinvolge i governi africani, il settore privato e i partner di sviluppo per fornire energia a prezzi accessibili, attrarre investimenti privati e migliorare l'integrazione energetica regionale, requisito indispensabile per la trasformazione economica. Avere più energia è infatti cruciale per alimentare la crescita industriale. Il Consiglio per la ricerca scientifica e industriale (CSIR) del Sudafrica, per esempio, ha calcolato che nel 2023 il Paese ha perso 2.800 miliardi di rand (circa 138 miliardi di euro) a causa dei cali di energia. Nel suo rapporto del settembre 2025, la compagnia statale Eskom ha abbassato le perdite per il 2024 dell'83%, ma all'appello sono mancati comunque 23,8 miliardi di euro.

Stesse esigenze, tempi diversi

Generare energia in modo "pulito" sta diventando un imperativo sui tavoli internazionali, però discutere di transizione energetica in Africa richiede di abbandonare le semplificazioni e di immergersi in una realtà più complessa.

Il continente, pur essendo responsabile di meno del 4% delle emissioni globali di CO₂, subisce gli impatti più gravi del cambiamento climatico e la questione della transizione è più che mai sentita. D'altro canto, l'Africa deve soddisfare un fabbisogno energetico in crescita esponenziale e, terzo fattore, i Paesi africani al loro interno ospitano una gamma variegata e poderosa di risorse energetiche, tanto fossili quanto rinnovabili.

Già questi elementi pongono il continente tra i protagonisti della transizione. La transizione africana, però, deve marciare in parallelo con l'industrializzazione, la creazione di lavoro e il miglioramento delle condizioni di vita. In altre parole, l'Africa ha ancora bisogno di tempo prima di rinunciare alle fonti fossili. «Non siamo sullo stesso livello – aveva avvertito già nel 2022 Tanguy Gahouma Bekalé, capo negoziatore del gruppo Africa alla COP26 di Glasgow – i Paesi ricchi parlano di cambiare modello energetico, noi parliamo di accesso all'energia».



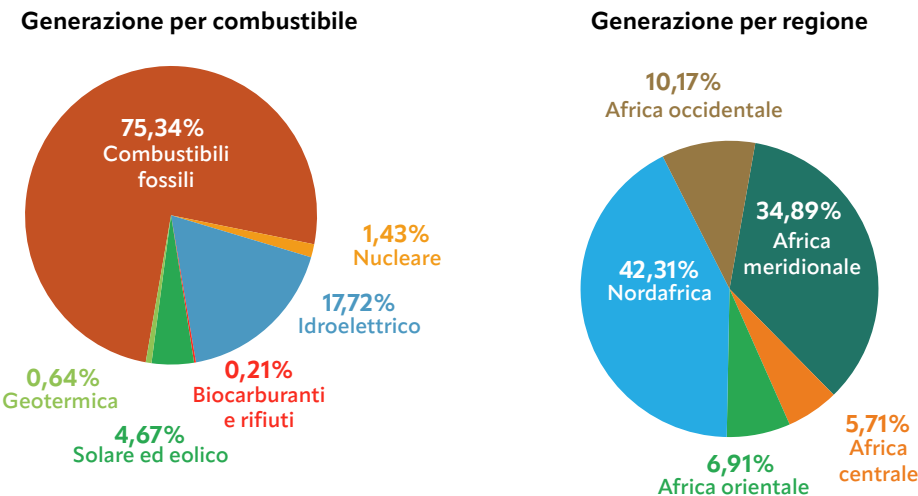
Il gas e le rinnovabili

Il pensiero di molti governi africani è che le rinnovabili, al momento, non possono sostenere la domanda di energia necessaria al continente né possono garantire da sole un generale accesso all'energia. Per tale motivo, molti Paesi considerano il gas naturale un combustibile di transizione indispensabile. La sua produzione nel continente è stimata in aumento dell'8,5% tra il 2024 e il 2030, soprattutto nell'area subsahariana, per soddisfare sia la domanda interna sia quella dei mercati esteri.

Eolico, solare e le altre fonti rinnovabili sono comunque campi d'azione in crescita. Da vari anni i Paesi hanno avviato lo sfruttamento di queste risorse, registrando incrementi molto significativi. Nel 2024, la capacità installata di rinnovabili si è avvicinata a 67.000 MW, quasi il doppio rispetto ai 35.000 MW del 2015. A trainare l'espansione sono soprattutto il fotovoltaico, cresciuto a un ritmo medio annuo del 44% dal 2013, e l'eolico, che ha segnato un +21% annuo. Resta sempre il problema dello sforzo economico. In Africa, arriva solo il 2% del totale globale di investimenti in rinnovabili, una cifra irrisoria rispetto al potenziale. E una seconda questione riguarda la dimensione dei progetti: i grandi interventi possono sollevare questioni di sostenibilità sociale e di governance e accanto ai mega-impianti si sta pensando a soluzioni di portata minore ma più diffuse.

La produzione elettrica

Fonte: African Energy Commission, *Key Africa Energy Statistics 2024*

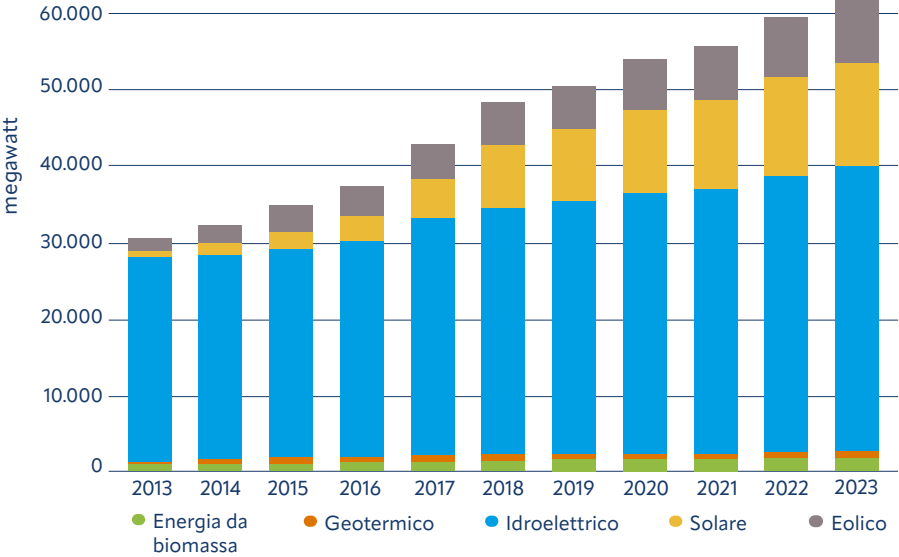


Gli spazi per l'Italia

L'Italia, anche grazie ad aziende che hanno già esperienza di investimenti nel continente, conta su una presenza significativa nel settore energetico africano. Sia nel comparto tradizionale dell'oil & gas sia nelle rinnovabili, alcune aziende leader del settore energetico hanno portato l'Italia a stabilire rapporti storici in molte regioni del continente e a coltivare lo sviluppo di nuovi progetti. Le competenze tecnologiche dell'Italia e la sua posizione di hub infrastrutturale nel Mediterraneo ne fanno inoltre un partner affidabile per i Paesi africani. Le piccole e medie imprese possono trovare forme di collaborazione con il terzo settore per la realizzazione di impianti off-grid anche in zone rurali. Allo stesso tempo possono lavorare insieme a realtà più grandi nell'ambito di progetti frutto di partnership politiche bilaterali.

Rinnovabili: capacità installata e tipologia dal 2013 al 2023

Fonte: IRENA, *The Energy Transition in Africa, 2024*





L'antenna satellitare di Kuntunse, nella zona metropolitana di Accra (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

6. TRANSIZIONE DIGITALE

La pandemia di Covid-19 ha agito da catalizzatore globale per la digitalizzazione, ma in nessun luogo l'impatto è stato così trasformativo come in Africa. Qui, la forma predominante di accesso a internet è da sempre la connettività mobile, più agevole da predisporre rispetto alla costruzione di strutture fisse e centralizzate che in Africa devono coprire spazi enormi. Secondo il rapporto *The Mobile Economy Africa 2025* della GSMA (l'associazione che riunisce gli operatori mobili a livello globale), nel 2024, le tecnologie e i servizi mobili hanno generato il 7,7% del Pil africano, pari a 220 miliardi di dollari. Nel 2030, l'economia mobile occuperà 5 milioni di persone, più altre 3 milioni indirettamente, e il valore del settore arriverà a 270 miliardi, grazie all'espansione delle tecnologie digitali nel continente, tra cui 4G, 5G e intelligenza artificiale (IA). Sul potenziale dell'IA nel promuovere la crescita economica, l'inclusione sociale e l'innovazione nella governance, si sta rafforzando l'impegno dei governi nazionali e delle istituzioni panafricane. L'Unione Africana riconosce l'IA come «una risorsa strategica fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi dell'Agenda 2063 e degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile» e nell'agosto del 2024 ha approvato una strategia nazionale per promuovere un approccio regionale e coordinato. A tal proposito, durante la Presidenza italiana del G7, è stato approvato l'AI Hub per lo Sviluppo Sostenibile, iniziativa progettata per dar vita a uno spazio aperto a innovatori e startup africane e costruire le basi dell'intelligenza artificiale nei settori del green computing, dei dati e del talento.

Autostrade sottomarine e il motore del fintech

Oltre il 95% di tutto il traffico internet globale e miliardi di dollari di transazioni finanziarie giornaliere transitano attraverso una rete di 450 cavi adagiata sui fondali oceanici. L'Africa, un tempo ai margini di questa mappa, è oggi al centro di investimenti colossali da parte dei grandi player tecnologici globali. In questo scenario, l'Italia sta giocando un ruolo da protagonista, grazie a operatori come Telecom Italia Sparkle. L'azienda è un partner strategico di Google in due progetti fondamentali. Il primo è Equiano, un cavo che collega il Portogallo al Sudafrica lungo la costa occidentale africana. Il secondo è il sistema Blue-Raman, un doppio cavo che collegherà Genova a Mumbai, in India, e creerà un nuovo corridoio digitale tra Europa, Africa e Asia.

L'altro polo che sta trainando la crescita dell'economia digitale africana è il fintech, che sta portando servizi finanziari a centinaia di milioni di persone e imprese finora escluse dal sistema bancario tradizionale. Le startup fintech sono



quelle che hanno raccolto la maggior parte dei finanziamenti di venture capital. La crescita del fintech africano è guidata dal *mobile money*, il denaro mobile, e dai *wallet* digitali, che in un contesto di bassa bancarizzazione offrono servizi essenziali come pagamenti, prestiti e gestione dei risparmi. Paesi come Nigeria, Kenya, Sudafrica, Ghana ed Egitto sono in prima linea in questo comparto. Tali tecnologie non solo facilitano la vita dei consumatori, ma stanno digitalizzando il settore informale, che in Nigeria, per esempio, rappresenta oltre il 50% del Pil.

E-commerce, salute e logistica

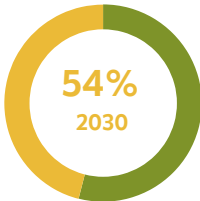
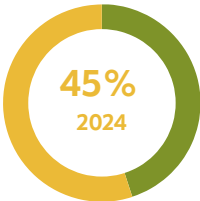
Anche altri settori sperimentano una rapida trasformazione all’insegna del digitale. L’e-commerce ha visto la nascita di campioni continentali, basti pensare alla nigeriana Jumia. L’health tech è diventato il secondo settore per capitali attratti, con startup innovative che utilizzano droni per la consegna di forniture mediche o che digitalizzano le cartelle cliniche. Un ambito di particolare interesse per le imprese che cercano di comprendere le dinamiche del mercato è quello della logistica B2B. In un continente in cui la catena di approvvigionamento è altamente frammentata e dominata da rivenditori informali, alcune startup stanno modificando il sistema. La loro piattaforma mette in contatto diretto migliaia di piccoli agricoltori con i rivenditori urbani, ottimizzando la logistica, riducendo gli sprechi alimentari, stabilizzando i prezzi e creando un mercato più efficiente e trasparente, con opportunità prima inaccessibili alle micro e piccole imprese, che costituiscono la spina dorsale dell’economia africana.



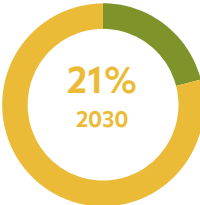
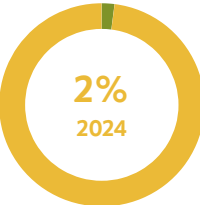
Copertura a banda larga

Fonte: GSMA, *The Mobile Economy Africa, 2025*

Percentuali di connessioni 4G



Percentuali di connessioni 5G



Le sfide da trasformare in opportunità di business

Nonostante l'enorme dinamismo, il percorso della digitalizzazione africana è costellato di sfide che, per un occhio imprenditoriale, si traducono in altrettante opportunità. La principale è il cosiddetto *usage gap*: circa il 44% della popolazione subsahariana, pur vivendo in aree coperte da banda larga mobile, non utilizza ancora internet. Le barriere sono principalmente l'accessibilità economica dei dispositivi e dei piani dati, e la mancanza di competenze digitali. Colmare questo divario richiede investimenti in smartphone a basso costo, programmi di alfabetizzazione digitale e politiche tariffarie più inclusive. L'International Finance Corporation (IFC), nel suo rapporto *Digital Opportunities in Businesses* presentato nel 2024 durante l'Africa Ceo Forum in Ruanda, ha affermato che l'arrivo di nuovi cavi entro il 2027 dovrebbe ridurre il prezzo di internet ad alta velocità dal 10 all'11% e, riguardo al divario di utilizzo, ha rilevato che, nonostante l'86% delle imprese africane abbia la possibilità di avere accesso a internet, solo il 24% lo utilizzerebbe in modo intensivo nelle funzioni operative.

Gli spazi per l'Italia

L'Italia può dare un contributo nella realizzazione di infrastrutture e nella fornitura di tecnologie e competenze, come si è già accennato a proposito della collaborazione tra Telecom Italia Sparkle e Google. Si possono inoltre creare collegamenti e collaborazioni tra società italiane attive nelle applicazioni tecnologiche più avanzate e startup innovative africane che operano in particolare negli ambiti della blockchain, della cybersecurity, dell'intelligenza artificiale, della IoT, dell'economia circolare. Sul tema del creare network anche in ambito ICT è attiva, per esempio, Agenzia ICE attraverso il programma di formazione tecnico-manageriale Lab Innova for Africa "Luca Attanasio".

Connessioni mobili

Fonte: GSMA, *The Mobile Economy Africa 2025*



**Sottoscrittori
unici**

2024
710 mln
47% della popolazione

2030
915 mln
53% della popolazione



**Utenti internet
da dispositivi mobili**

2024
416 mln
28% della popolazione

2030
576 mln
33% della popolazione





Bacino di decantazione della miniera di rame e cobalto a Ruashi, presso Lubumbashi, in Repubblica Democratica del Congo (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

MATERIE PRIME CRITICHE

Non ci sono soltanto oro, diamanti e petrolio in Africa. Da diversi anni, un gruppo di materie prime definite critiche occupa spazi speciali ai tavoli internazionali e almeno alcune di esse sono generosamente presenti nel continente. Queste materie sono dette critiche per la loro assoluta centralità nello sviluppo tecnologico; il cobalto, il litio, il manganese, la grafite, per esempio, sono essenziali per la produzione di batterie, mentre gli elementi delle terre rare sono componenti basilari per le tecnologie legate alla transizione energetica. Alla definizione di "criticità", inoltre, contribuisce anche l'alto rischio di fornitura, poiché tali materie non si trovano dappertutto e, anzi, alcune di esse sono concentrate in pochi Stati, con dirette conseguenze sulla sicurezza dell'approvvigionamento. L'Unione Europea ne ha fatto argomento prioritario nel suo *Action Plan on Critical Raw Materials* e una lista, aggiornata periodicamente, stabilisce quali materie prime siano da considerare nel novero delle strategiche. Nomi come terre rare, cobalto, grafite ricorrono sempre.

Il ruolo dell'Africa

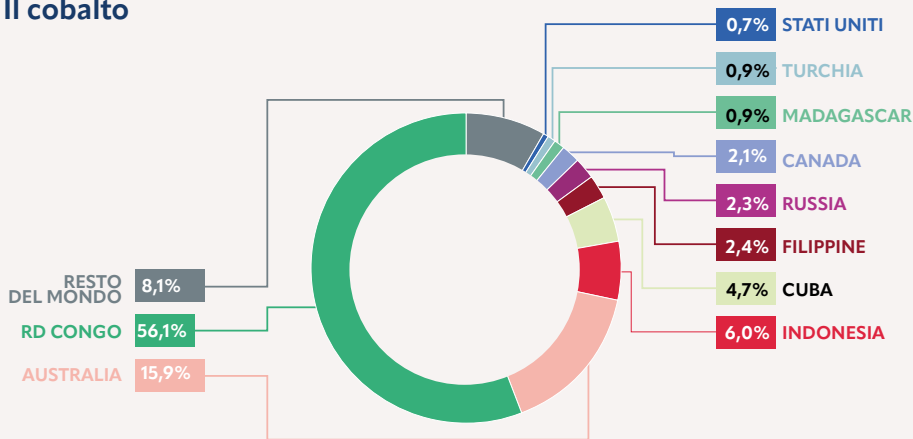
Se i numeri sulle terre rare nel continente sono ancora in evoluzione benché molto promettenti (in particolare per quanto riguarda l'Africa australe e l'Africa orientale), per capitoli come cobalto, grafite, manganese ci sono già certezze. La Repubblica Democratica del Congo da sola conta per oltre la metà delle riserve di cobalto al mondo e per il 76% della produzione, mentre il Sudafrica ospita il 32,6% delle riserve di manganese. Ugualmente, in campo estrattivo, i siti di terre rare al momento sono pochissimi, mentre più consolidata è l'estrazione di altre risorse, ma gli sforzi per mappare e trovare nuovi giacimenti si stanno moltiplicando e con essi l'attenzione politica al comparto. Nel dicembre del 2024, l'Unione Africana ha rilasciato la Strategia africana per i minerali verdi (AGMS) con l'obiettivo di utilizzare i minerali di cui il continente è dotato per costruire catene del valore solide e integrate che promuovano la trasformazione locale, la creazione di posti di lavoro e la diversificazione economica, e un simile impegno sta muovendo anche i singoli Paesi. Il Sudafrica nel maggio 2025 ha pubblicato una strategia nazionale per i minerali critici; la Nigeria ha annunciato la costruzione di nuovi impianti per la lavorazione del litio; la Tanzania ha assegnato alla State Mining Corporation l'esplorazione e lo sfruttamento su larga scala dei minerali delle terre rare.

Anche alle materie prime critiche, dunque, si applica la stessa linea adottata per tutte le altre materie prime che l'Africa produce: ridurre le esportazioni di beni grezzi e promuovere la trasformazione interna, per rispondere alla crescente domanda estera ma soprattutto per sostenere l'avanzamento del continente.

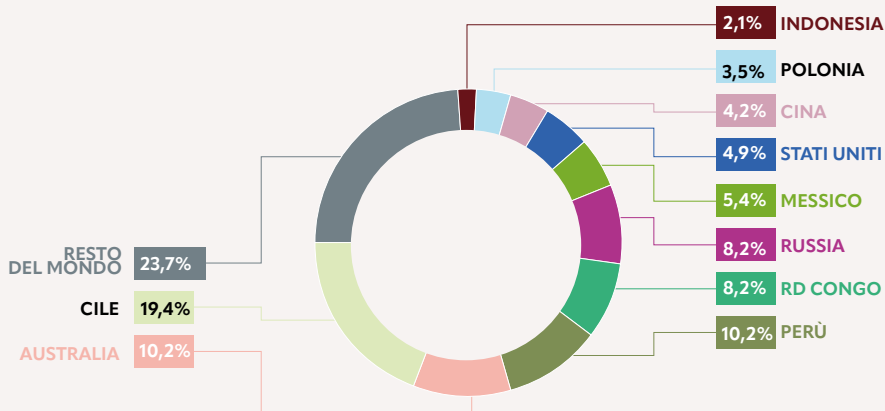
Dove sono le maggiori riserve di minerali critici

Fonte: ENI, *World Energy Review 2025*, su dati dello U.S. Geological Survey

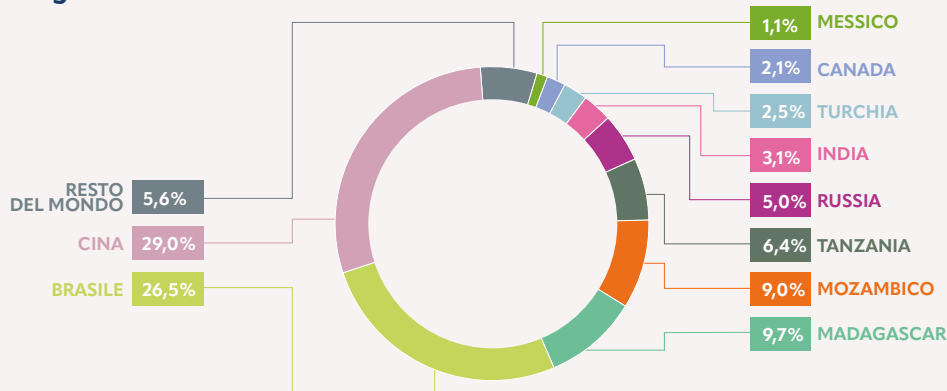
Il cobalto



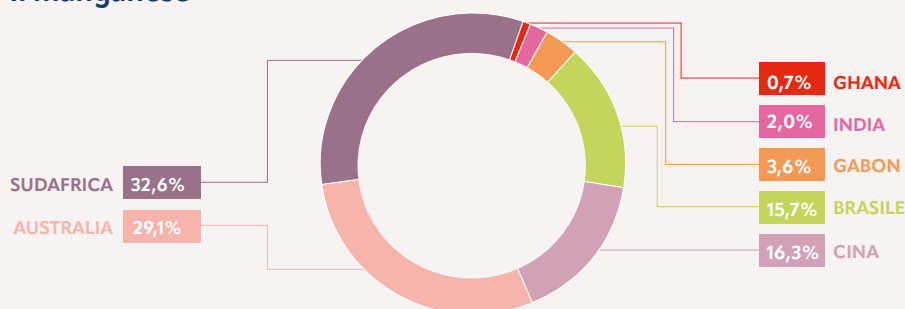
Il rame



La grafite



Il manganese



L'attenzione dell'Italia

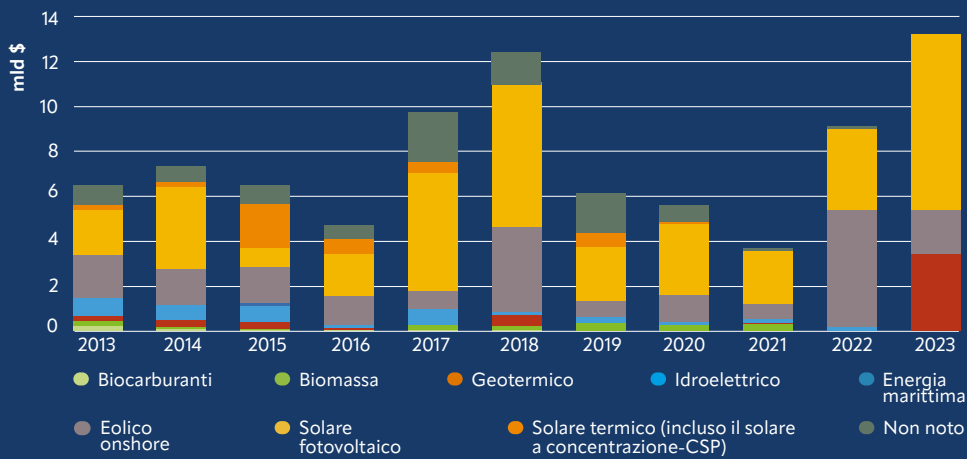
Tecnologie e capacità industriali delle imprese italiane sono in grado di contribuire significativamente ai processi di aggiunta di valore ai minerali e metalli estratti, ma non solo. Un elemento ricorrente è quello legato alla sostenibilità e all'applicazione di procedimenti attenti alla protezione ambientale, e l'Italia su questo punto può giocare un ruolo importante promuovendo nelle regioni produttrici la creazione di catene di approvvigionamento sicure e sostenibili. Anche nella gestione integrata dell'estrazione e dell'economia circolare, le imprese italiane hanno maturato esperienze che possono mettere a disposizione. Sulla collaborazione con i Paesi africani, poi, è incentrata una parte importante della politica estera dell'Italia, che ambisce a diventare ponte in campo energetico tra la sponda sud e la sponda nord del Mediterraneo.

I MEGATREND DELL'AFRICA

RINNOVABILI E INVESTIMENTI

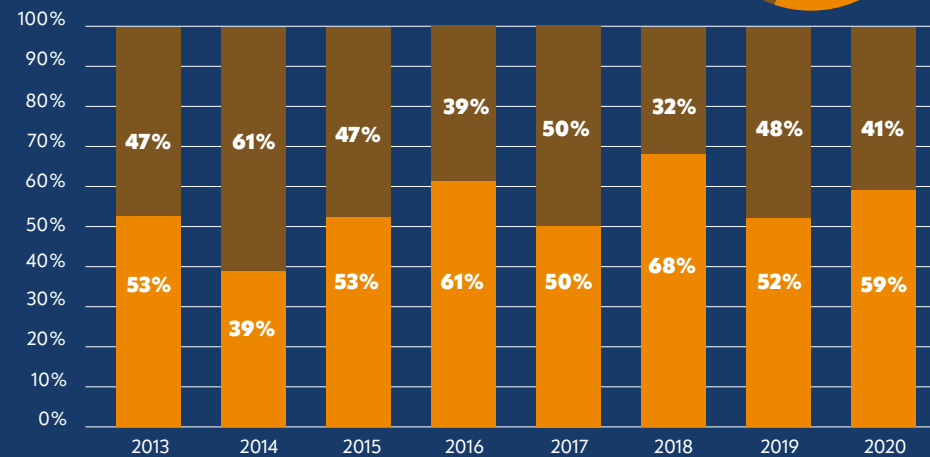
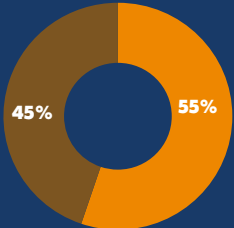
Fonte: IRENA, *The energy transition in Africa, 2024*

Investimenti per tecnologia (2013-2023)



Tipologie di investimenti dal 2013 al 2020 e media nel periodo (a destra)

● Pubblico ● Privato



DINAMICHE SOCIALI ED ECONOMICHE

Distribuzione della popolazione africana per classe di reddito

Fonte: ONU, *Growing Middle Class and Import Substitution*, 2023



A luglio 2025, la Banca Mondiale ha alzato la soglia di povertà a 3 \$ al giorno; al di sotto di tale soglia è collocato il 45,2% della popolazione subsahariana.

Primi dieci Paesi per popolazione

Fonte: ONU, *World Population Prospects*, 2024 (in parentesi, la pop. in mln di individui)

2024

1. India (1.451)
2. Cina (1.419)
3. Stati Uniti (345)
4. Indonesia (283)
5. Pakistan (251)
- 6. Nigeria (233)**
7. Brasile (212)
8. Bangladesh (174)
9. Russia (145)
- 10. Etiopia (132)**

2054

1. India (1.692)
2. Cina (1.215)
3. Pakistan (389)
4. Stati Uniti (384)
- 5. Nigeria (376)**
6. Indonesia (322)
- 7. Etiopia (240)**
- 8. Rd Congo (238)**
9. Bangladesh (219)
10. Brasile (215)

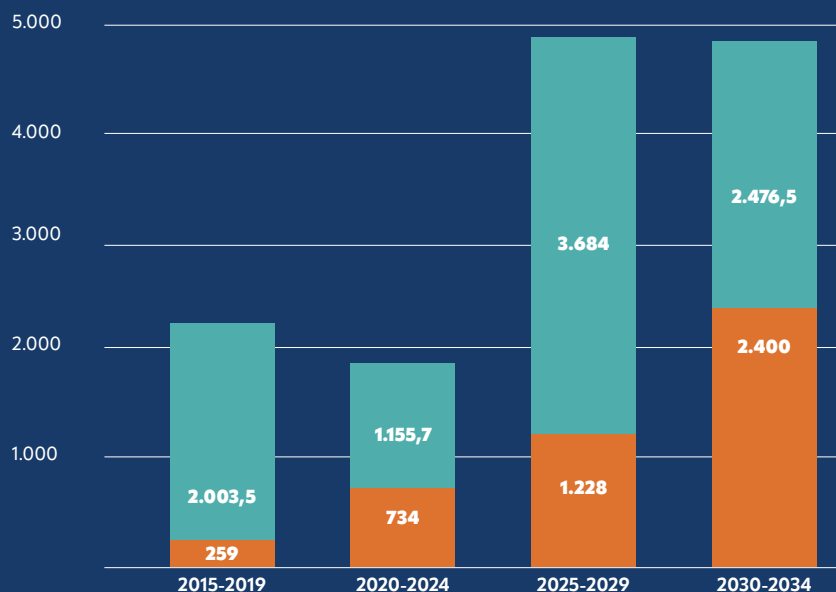
2100

1. India (1.505)
2. Cina (633)
3. Pakistan (511)
- 4. Nigeria (477)**
- 5. Rd Congo (431)**
5. Stati Uniti (421)
- 7. Etiopia (367)**
8. Indonesia (296)
- 9. Tanzania (263)**
10. Bangladesh (209)

I TRASPORTI

Fonti: AFC, AfDB, Banca Mondiale, IATA

Espansione in km della rete ferroviaria



- Interventi su strutture esistenti (progetti brownfield)
- Creazione di nuove infrastrutture (progetti greenfield)



16

Paesi africani senza sbocco al mare



80%

delle merci è movimentato su strada

DENARO MOBILE

Fonte: GSMA, *The State of the Industry Report on Mobile Money 2025*



AFRICA



Account registrati
1,1 mld (+19%)

QUOTA SUL TOTALE MONDIALE

53%



Volume delle transazioni
81 mld \$ (+22%)

74%



Valore delle transazioni
1.100 mld \$ (+15%)

66%

In valore percentuale, gli incrementi maggiori sono stati registrati in Nordafrica, dove l'ammontare degli scambi ha raggiunto i 10 miliardi di dollari, il 53% in più rispetto allo scorso anno, mentre le transazioni sono state 262 milioni (+63%). Segue l'Africa orientale, con un +23% nelle operazioni e un +25% nel valore mobilitato. Come crescita degli account, insieme al Nordafrica si annovera l'Africa centrale (+24% ognuno) e, a seguire, l'Africa occidentale (+21%).



2

i porti africani tra i più
efficienti al mondo,
entrambi in Nordafrica



569

aeroporti censiti in
Africa



Il porto di Dar es Salaam, in Tanzania, una delle più importanti porte d'ingresso in Africa orientale. (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)



SEZIONE 2
SISTEMA ITALIA

**Attori e strategie
per la crescita
del partenariato
Italia-Africa**

GLI ATTORI CHIAVE DEL SISTEMA ITALIA

Il riferimento e il centro di propulsione dell'azione strategica e politica per le attività di internazionalizzazione delle imprese italiane è il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI).

Insieme al MAECI, altri enti istituzionali sono impegnati nel sostegno alle aziende: ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, Cassa Depositi e Prestiti (CDP), SIMEST e SACE. Anche la Cooperazione italiana, in virtù del ruolo centrale assegnato al settore privato dalla legge di riforma del 2014, lavora insieme alle aziende nell'implementazione dei progetti di sviluppo, purché le aziende agiscano nel rispetto dei principi della cooperazione. Le imprese che intendono allargare le proprie attività all'estero possono dunque valutare anche le opportunità derivanti dai progetti di sviluppo. All'interno del Sistema italiano di cooperazione allo sviluppo, il quadro istituzionale per la *blended finance* (ovvero la combinazione di strumenti di finanziamento pubblici e privati, quali sovvenzioni e prestiti agevolati) si basa sullo sforzo coordinato di attori chiave come il MAECI, l'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo (AICS) e CDP, quest'ultimo in qualità di istituzione finanziaria italiana per lo sviluppo, con la supervisione del Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF).

Attorno a questo nucleo centrale, si aggregano altri soggetti pubblici, come gli Enti Territoriali (Regioni e Comuni), per i quali, tuttavia, data l'articolazione dell'offerta, si rimanda agli uffici di riferimento locali. Infine, del Sistema Italia fanno parte a pieno titolo anche Confindustria, Confindustria Assafrica e Mediterraneo, le Camere di Commercio Italiane all'Estero e tutte le associazioni di categoria, ognuna delle quali riserva per i propri associati servizi di internazionalizzazione.

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

Al Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale sono attribuite le funzioni e i compiti in materia di rapporti politici, economici, sociali e culturali con l'estero. La diplomazia economica è l'attività del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale volta a sostenere le imprese italiane all'estero e a promuovere la crescita del Paese in diversi settori. Coordinati dalla Direzione Generale per la Crescita e la promozione delle Esportazioni del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (che, a sua volta, è in costante contatto con istituzioni, enti, associazioni, imprese, centri di ricerca e università), gli oltre 450 uffici sparsi in tutto il mondo, tra cui ambascia-

te, consolati, nonché le unità dell'Agenzia ICE ed ENIT attualmente integrate nelle rappresentanze diplomatiche e consolari, gli Istituti Italiani di Cultura e gli uffici degli addetti scientifici e tecnologici, sono impegnati quotidianamente a promuovere l'Italia nelle sue componenti economiche, culturali e scientifiche in un'ottica integrata. Gli obiettivi strategici che ispirano la diplomazia economica sono: sostenere le imprese nella loro penetrazione commerciale nei mercati emergenti e rafforzare il loro posizionamento in quelli tradizionali; sostenere le attività internazionali degli enti locali; attrarre in Italia investimenti produttivi, flussi turistici e talenti; promuovere gli investimenti italiani all'estero.

Attraverso la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo, il MAECI definisce le priorità geografiche e settoriali e negozia accordi bilaterali e multilaterali con i Paesi partner e le organizzazioni internazionali. Le esigenze locali vengono identificate, valutate e concordate con le controparti locali grazie al lavoro di coordinamento delle Ambasciate e degli uffici locali dell'AICS, che svolgono un ruolo fondamentale nell'architettura della *blended finance* garantendo un approccio integrato e adeguato allo scopo.

Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

Aumentare la presenza nei mercati esteri dell'Italia è una delle principali missioni del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, impegnato costantemente per favorire la migliore riuscita delle imprese italiane all'estero. Per adempiere a questo compito, il MAECI, e in particolare la Direzione Generale per la Crescita e la promozione delle Esportazioni, mette a disposizione degli operatori un ampio ventaglio di strumenti e iniziative.

Sostegno alle imprese: azioni dell'Amministrazione centrale e degli uffici all'estero, verso i Governi stranieri e le Organizzazioni Internazionali, volte a sostenere gli interessi del sistema imprenditoriale italiano nella penetrazione dei mercati, nell'acquisizione di contratti e commesse, nella realizzazione di investimenti, nella gestione di criticità, nella partecipazione ai negoziati internazionali economici e commerciali.

Coordinamento e promozione delle iniziative di internazionalizzazione: organizzazione, insieme agli altri attori preposti all'internazionalizzazione delle imprese, di eventi promozionali come missioni di operatori economici nei mercati che presentano maggiori opportunità, presentazioni paese in Italia, business forum in Italia o all'estero, study tour di delegazioni istituzionali e imprenditoriali straniere, incontri B2B.

Informazione: notizie in tempo reale su caratteristiche e opportunità dei mercati esteri, commesse e gare, iniziative di sistema attraverso strumenti informativi completamente gratuiti accessibili dal sito del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

Analisi: studio delle tendenze evolutive del sistema economico internazionale e dei singoli mercati esteri per favorire il corretto matching geo-settoriale nelle strategie delle imprese, ed elaborazioni analitiche e statistiche sull'andamento del commercio estero e sull'interscambio commerciale settoriale dell'Italia, suddiviso per aree, Paesi di provenienza e destinazione, a cura dell'Osservatorio Economico.

La Rete Diplomatico-Consolare

L'Amministrazione degli Affari Esteri è costituita dagli Uffici centrali e dagli Uffici all'estero.

Al dicembre 2024, la rete periferica del MAECI contava oltre 300 sedi distribuite nel mondo, con prevalenza in Europa (124 sedi di cui 84 in Unione Europea), 69 uffici nell'area geografica Americhe, 53 in Asia, 35 nei Paesi del Mediterraneo e Medio Oriente e 53 sedi in Africa subsahariana. Dal punto di vista della tipologia, queste sedi sono organizzate in 130 Ambasciate, 85 Uffici Consolari, 9 Rappresentanze Permanenti, 1 delegazione speciale e 88 Istituti Italiani di Cultura. Nel sostegno alle imprese e alla loro internazionalizzazione, gli obiettivi strategici a cui si ispira quotidianamente la diplomazia italiana sono i seguenti:

- sostenere le aziende nella penetrazione commerciale dei mercati emergenti e nel consolidamento in quelli tradizionali;
- sostenere l'attività internazionale delle Autonomie territoriali;
- attrarre in Italia investimenti produttivi, flussi turistici e brillanti talenti;
- promuovere gli investimenti italiani all'estero.

Contatti

www.esteri.it

Piazzale della Farnesina, 1 - 00135 Roma
centralino: +39 06 36911
ministero.affariesteri@cert.esteri.it



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

Agenzia ICE

L'ICE-Agenzia 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 imprese italiane sui mercati esteri. Con una organizzazione dinamica e una diffusa rete di Uffici all'estero, svolge attività di informazione, assistenza, consulenza, promozione e formazione alle piccole e medie imprese italiane. La Direzione Centrale Rete Estera cura la collaborazione con organismi e istituzioni internazionali per favorire la cooperazione industriale e la partecipazione delle imprese italiane ai programmi europei e internazionali, organizza iniziative come country presentation e forum bilaterali ad alto livello, diffonde informazioni sui programmi di procurement coordinando attività di Commissioni miste e gruppi di lavoro. Gestisce e monitora le attività degli Uffici ICE all'estero, assicurando il controllo dell'attuazione delle priorità strategiche, e collabora alla programmazione economico-finanziaria nei rapporti con altri enti. La rete dell'Agenzia ICE in Africa conta 12 Uffici, 8 Osservatori economici, 1 Punto di Corrispondenza e 8 Desk dedicati, per una copertura complessiva di 26 Paesi africani su 54. È una presenza capillare che consente di accompagnare le imprese italiane, mappare i principali settori di opportunità e favorire la nascita di partenariati industriali sostenibili.

L'offerta in breve: formazione e informazione per le aziende

Tra i principali strumenti figurano:

- servizi informativi su mercati e opportunità locali, sia gratuiti sia su preventivo per analisi più approfondite;
- percorsi formativi, online o personalizzati, per imprese di ogni dimensione;
- servizi per la promozione delle imprese tramite fiere o eventi;
- Tender Desk, uno sportello attivo presso le maggiori banche multilaterali di sviluppo per assistere le imprese italiane nelle gare d'appalto internazionali.

Contatti

www.ice.it

via Liszt, 21 - 00144 Roma

centralino: +39 06 59921

servizio di primo orientamento URP per imprese

numero verde 800 98 98 00 (lun-ven: 9.00-17.00)

tel: +39 06 5992 9388

urp@ice.it

Ufficio Europa e Africa: europa.africa@ice.it



Cassa Depositi e Prestiti

Cassa Depositi e Prestiti (CDP) promuove lo sviluppo sostenibile del Paese, impiegando il risparmio per favorire la crescita e l'occupazione, l'innovazione e la competitività delle imprese, le infrastrutture e il territorio. Nel sostegno allo sviluppo del tessuto imprenditoriale, CDP mette a disposizione strumenti e competenze accompagnando le aziende nei percorsi di innovazione, crescita e internazionalizzazione. Inoltre, la legge 125/2014, che ha riformato la Cooperazione italiana, ha definito CDP come istituzione finanziaria per la cooperazione internazionale allo sviluppo. In tale ruolo, la Cassa finanzia iniziative a elevato impatto economico, ambientale e sociale nei Paesi partner e nei mercati emergenti, contribuisce alla realizzazione degli obiettivi dell'Agenda 2030 e, parallelamente, rafforza la presenza dell'Italia nel contesto economico e istituzionale globale. In questo contesto, opera insieme al Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, al Ministero dell'Economia e delle Finanze e all'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo.

L'offerta in breve: finanziamenti e soluzioni non finanziarie per le imprese

CDP propone un'offerta integrata di finanziamenti, strumenti di equity e soluzioni non finanziarie per accompagnare le aziende lungo tutto il ciclo di crescita nei mercati esteri. CDP lavora su tre grandi aree:

- finanziamenti, con varie soluzioni, erogate anche in sinergia con SACE e SIMEST, che intervengono a supporto dell'operazione;
- strumenti di equity, inclusi prestiti partecipativi per l'internazionalizzazione;
- soluzioni non finanziarie, come la piattaforma di Business Matching, che mirano alla creazione di opportunità di crescita, networking e procurement per le imprese italiane all'estero.

Contatti

www.cdp.it
via Goito, 4 - 00185 Roma
tel: +39 064221.1
pec: cdpspa@pec.cdp.it



contatti per imprese

numero verde: 800 020 030 - da lunedì a venerdì 9:00 - 18:00

modulo online per richiesta di informazioni

https://www.cdp.it/sitointernet/it/modulo_contatti_imprese.page?pr-d=PRD11336

SIMEST

SIMEST è la società del gruppo Cassa Depositi e Prestiti che sostiene la crescita e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, con focus su piccole e medie aziende (PMI), attraverso strumenti di finanza agevolata, investimenti partecipativi e contributi all'export. Opera per conto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, gestendo il Fondo 394/81 e il Fondo 295, che rappresentano i principali canali pubblici di supporto finanziario alle aziende italiane che intendono espandersi all'estero. L'obiettivo di SIMEST è promuovere la competitività internazionale del sistema produttivo nazionale, favorendo l'accesso a nuovi mercati, la digitalizzazione e la transizione ecologica, anche tramite misure dedicate ad aree strategiche come l'Africa, dove è attivo il Plafond "Potenziamento Mercati Africani".

L'offerta in breve: finanziamenti e partecipazioni al capitale

L'offerta SIMEST si articola in un ampio portafoglio di strumenti finanziari e agevolativi rivolti a imprese di ogni dimensione. Tra questi:

- finanziamenti agevolati per fiere ed eventi internazionali, progetti di inserimento sui mercati esteri, e-commerce, temporary manager, certificazioni e consulenze, nonché progetti di transizione digitale ed ecologica, con plafond e incentivi dedicati alle geografie strategiche;
- plafond dedicati come quello per la crescita delle startup e PMI e per investimenti infrastrutturali internazionali, con interventi in equity;
- partecipazioni di minoranza al capitale di società estere detenute da imprese italiane con il possibile intervento delle risorse pubbliche di venture capital;
- contributi all'export per ridurre i costi finanziari su crediti fornitore o crediti acquirente.

Contatti

www.simest.it
via Vincenzo Bellini, 15 - 00198 Roma
tel: 06 686351
pec: simest@legalmail.it



contatti per imprese

numero verde: 800.020.030
(digitare 1 "Per Imprese", e poi 2 "Per Prodotti SIMEST")
email: info@simest.it

SACE

SACE è il gruppo assicurativo-finanziario italiano, direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, che da oltre quarantacinque anni si pone come partner di riferimento per le imprese italiane che intendono crescere nei mercati esteri. Con un portafoglio di operazioni assicurate e investimenti garantiti pari a 260 miliardi di euro, SACE supporta circa 50.000 aziende, soprattutto PMI, nella loro espansione in Italia e in oltre 200 Paesi nel mondo. In Africa, SACE gioca un ruolo fondamentale all'interno del Piano Mattei. Dal 2024, SACE ha rilasciato 2 miliardi di euro di garanzie, consentendo la realizzazione di 16 miliardi di euro di investimenti e progetti. Questi interventi hanno coinvolto oltre 200 imprese italiane in filiere strategiche come l'agroalimentare, l'energia, la meccanica strumentale, le infrastrutture, l'automotive e la chimica. La presenza di SACE in Africa è garantita da uffici locali a Rabat, Il Cairo e Johannesburg, che accompagnano le imprese italiane in tutto il continente, facilitando l'accesso a opportunità commerciali e finanziarie.

L'offerta in breve: assicurazioni e leve finanziarie

Alle aziende interessate all'internazionalizzazione, il gruppo propone:

- garanzie e servizi di factoring che consentono di avere risorse finanziarie aggiuntive per sostenere i progetti di investimento e migliorare la liquidità aziendale;
- strumenti assicurativi che intervengono nelle relazioni con le controparti commerciali per proteggere gli investimenti esteri dai rischi politici e di credito;
- servizi per la crescita delle imprese attraverso la formazione (sezione SACE Education), la creazione di contatti (sezione SACE Connects) o la possibilità di consultare liberamente materiale informativo come lo strumento Mappa dell'Export.

SACE, inoltre, ha elaborato il servizio Push Strategy, a supporto delle esportazioni italiane.

Contatti

www.sace.it

Piazza Poli, 37/42 - 00187 Roma

numero verde: 800 269 264

email: info@sace.it; sace@cert.sace.it



AICS

L'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo (AICS), istituita con la legge di riforma n. 125/2014, è il braccio operativo della Cooperazione italiana. Attraverso la sua sede centrale a Roma, una sede a Firenze e 20 sedi all'estero, opera in linea con l'Agenda 2030 delle Nazioni Unite e gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs), sostenendo progetti che coniugano innovazione, sostenibilità e inclusione sociale nei Paesi in via di sviluppo, con particolare attenzione ai Paesi africani prioritari per il Piano Mattei. Sotto la guida della Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, svolge le attività di carattere tecnico-operativo connesse alle fasi di istruttoria, formulazione, finanziamento, gestione e controllo delle iniziative di cooperazione internazionale.

L'offerta in breve: finanziamenti e bandi

AICS si rivolge al settore privato italiano offrendo strumenti finanziari, bandi e partnership per promuovere investimenti responsabili nei Paesi partner. In particolare, le aziende possono usufruire di strumenti come la Misura Imprese Impatto, un bando innovativo per aiutare imprese e startup italiane a creare tecnologie che abbiano un impatto positivo nei Paesi partner.

Contatti

www.aics.gov.it

via Cantalupo in Sabina, 29 - 00191 Roma

tel: +39 06 324921

email: protocollo.aics@pec.aics.gov.it



Piano d'Azione per l'export italiano nei mercati extra-UE ad alto potenziale

Il 21 marzo 2025 il Vice Presidente del Consiglio e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, On. Antonio Tajani, ha presentato il Piano d'Azione per l'export italiano nei mercati extra-UE ad alto potenziale, un documento che delinea la strategia del MAECI, in collaborazione con Agenzia ICE, CDP, SIMEST e SACE, a favore della diversificazione dei mercati di sbocco dell'export italiano e del rafforzamento della proiezione delle nostre imprese a livello internazionale.

Nel 2024 l'Italia è stata il sesto esportatore al mondo, con un valore delle esportazioni pari a 623,5 miliardi di euro (-0,4%). Particolarmente rilevante il contributo dei Paesi extra-UE, che hanno assorbito 305,4 miliardi di euro di export – in crescita dell'1,2% rispetto al 2023 – compensando la lieve contrazione registrata nelle esportazioni verso l'Europa. I dati, anche alla luce dei riflessi sul commercio delle crisi internazionali in atto, dimostrano la capacità di adattamento delle nostre imprese e indicano la presenza di aree di opportunità ancora da sfruttare appieno. Il Piano d'Azione si pone in questa prospettiva, individuando Paesi e Regioni ad alto potenziale di crescita per le nostre esportazioni: da un lato guarda a mercati emergenti quali Turchia, Cina, Emirati Arabi Uniti, Messico, Arabia Saudita, Brasile, India, Algeria e Sudafrica; dall'altro, sottolinea le potenzialità ancora inesprese in mercati maturi come gli Stati Uniti, la Svizzera, il Regno Unito, il Giappone e il Canada. Il primo gruppo di Paesi presenta tassi di crescita economica che potranno favorire, nei prossimi anni, un'espansione della loro domanda di beni. Il secondo rappresenta mercati dotati di una forte capacità di spesa nei quali l'affermazione del Made in Italy, pur già consolidata, presenta significativi margini di espansione. Il Piano individua inoltre alcune macro-regioni – ASEAN, Balcani occidentali, Africa, America latina e Asia centrale – dove le potenzialità di un'azione di promozione dell'export sono rilevanti, in virtù dell'attesa crescita economica dei Paesi che ne fanno parte e della possibilità di ampliare la platea di consumatori dei prodotti italiani.

Per stimolare la crescita dell'export italiano, il MAECI ha messo a punto una strategia di diplomazia economica che comprende missioni imprenditoriali a guida politica e tecnica, business forum, tavole rotonde ed eventi di partenariato economico. A queste iniziative si sommano gli strumenti finanziari e di promozione delle esportazioni delle Agenzie dell'internazionalizzazione: le analisi di mercato, l'organizzazione di padiglioni presso fiere internazionali, l'attrazione di operatori esteri e la stipula di accordi con le catene della grande distribuzione di Agenzia ICE; le misure SIMEST dedicate a USA, India e America Latina attra-

verso i fondi 394/81 e 295/73; il Plafond Africa, i finanziamenti del Fondo Italiano per il Clima, la piattaforma di business matching e l'export credit di CDP; le push strategy geografiche e i servizi assicurativi di SACE.

Il Piano d'Azione per l'Export viene costantemente aggiornato e attuato con il contributo e le sinergie della rete diplomatico-consolare, che grazie alla struttura capillare di Ambasciate, Consolati, Rappresentanze permanenti, Istituti Italiani di Cultura, in collaborazione con gli Uffici ICE all'estero, rappresenta una piattaforma a disposizione delle imprese alla prova dei mercati esteri.

Il Piano d'Azione per l'Export riassume concretamente gli obiettivi e gli strumenti della "diplomazia della crescita" al servizio dell'Italia che l'On. Ministro Tajani ha messo al centro degli obiettivi della Farnesina.



PIANO D'AZIONE PER L'EXPORT ITALIANO

Inquadra il QR Code per il documento completo sul Piano d'Azione per l'export italiano messo a punto dal MAECI



Nel verde della vegetazione di Yirgacheffe, una delle aree dell'Etiopia più rinomate per il caffè. (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

Piano Mattei per l'Africa

Il Piano Mattei per l'Africa è un piano di interesse nazionale varato dal Governo italiano con l'obiettivo di imprimere un cambio di paradigma nei rapporti con il continente africano e costruire partenariati su base paritaria, superando la logica donatore-beneficiario e generando benefici e opportunità reciproche.

Il Governo ha illustrato alle Nazioni africane l'impianto, i principi generali e le possibili aree di cooperazione in occasione del Vertice Italia-Africa del 29 gennaio 2024, che si è svolto per la prima volta al rango di Capi di Stato e di Governo. All'iniziativa hanno partecipato i rappresentanti di 46 Nazioni africane, oltre 25 Capi di Stato e di Governo, i tre Presidenti delle Istituzioni europee e i vertici delle Nazioni Unite, dell'Unione Africana, delle Organizzazioni internazionali, delle Istituzioni finanziarie e delle Banche multilaterali di sviluppo.

Obiettivi e settori di intervento

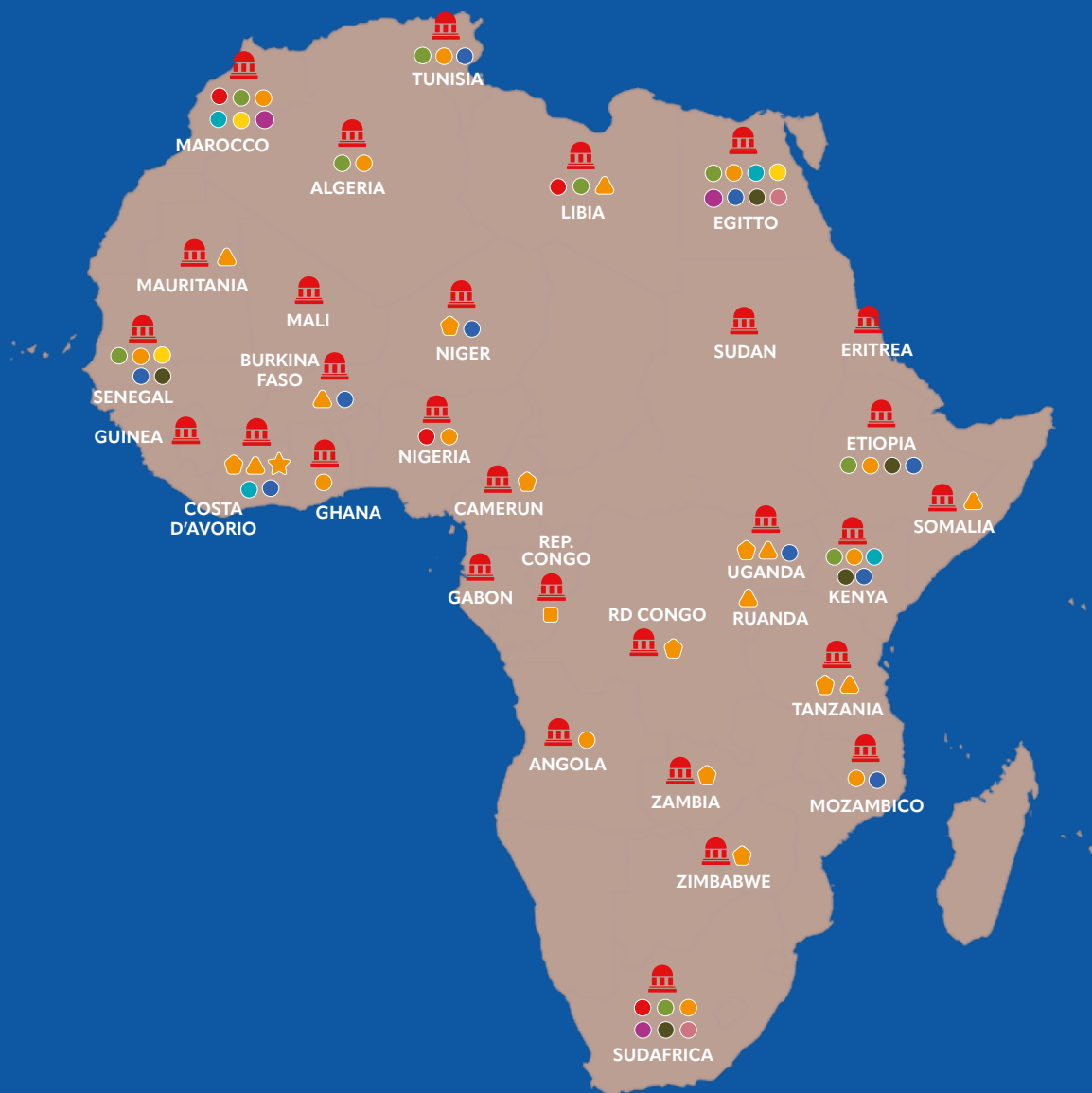
Il Piano Mattei si declina, attraverso obiettivi concreti, su sei direttrici d'intervento: istruzione/formazione; sanità; acqua; agricoltura; energia; infrastrutture fisiche e digitali. Accanto ai sei principali settori, il Piano sta sviluppando progetti anche in altre aree tematiche, dalla cultura allo sport, dall'intelligenza artificiale alla cooperazione in ambito spaziale.

Il Piano Mattei sviluppa nuovi progetti o sostiene attivamente iniziative già in corso, condividendo con le Nazioni africane le fasi di elaborazione, definizione e attuazione dei progetti, al fine di garantire ritorni economici e sociali destinati a rimanere sul territorio e costituire una leva stabile di risorse per successive espansioni.















Il Piano prevede il coinvolgimento di tutto il Sistema Italia, a partire dalla rete diplomatico-consolare, e il potenziamento delle sinergie con le iniziative strategiche a livello europeo e internazionale che hanno un focus sull'Africa, in particolare con le Istituzioni Finanziarie Internazionali, il Global Gateway dell'Unione Europea e la Partnership for Global Infrastructure and Investment del G7.

Nella sua prima fase, l'iniziativa ha preso forma attraverso progetti pilota che hanno coinvolto nove nazioni: quattro del quadrante nordafricano (Egitto, Tunisia, Marocco e Algeria) e cinque del quadrante subsahariano (Kenya, Etiopia, Mozambico, Repubblica del Congo e Costa d'Avorio). Nella sua seconda fase, il Piano Mattei, secondo una logica incrementale, ha coinvolto anche l'Angola, il Ghana, la Mauritania, il Senegal e la Tanzania. Non è escluso che progressivamente il Piano possa coinvolgere nuovi Paesi o possa modificare le priorità. In parallelo, il Piano Mattei sostiene anche progetti strategici transnazionali come per esempio il Corridoio di Lobito, un importante sistema infrastrutturale di connettività in Africa.

LA RETE DEL SISTEMA ITALIA IN AFRICA



Legenda

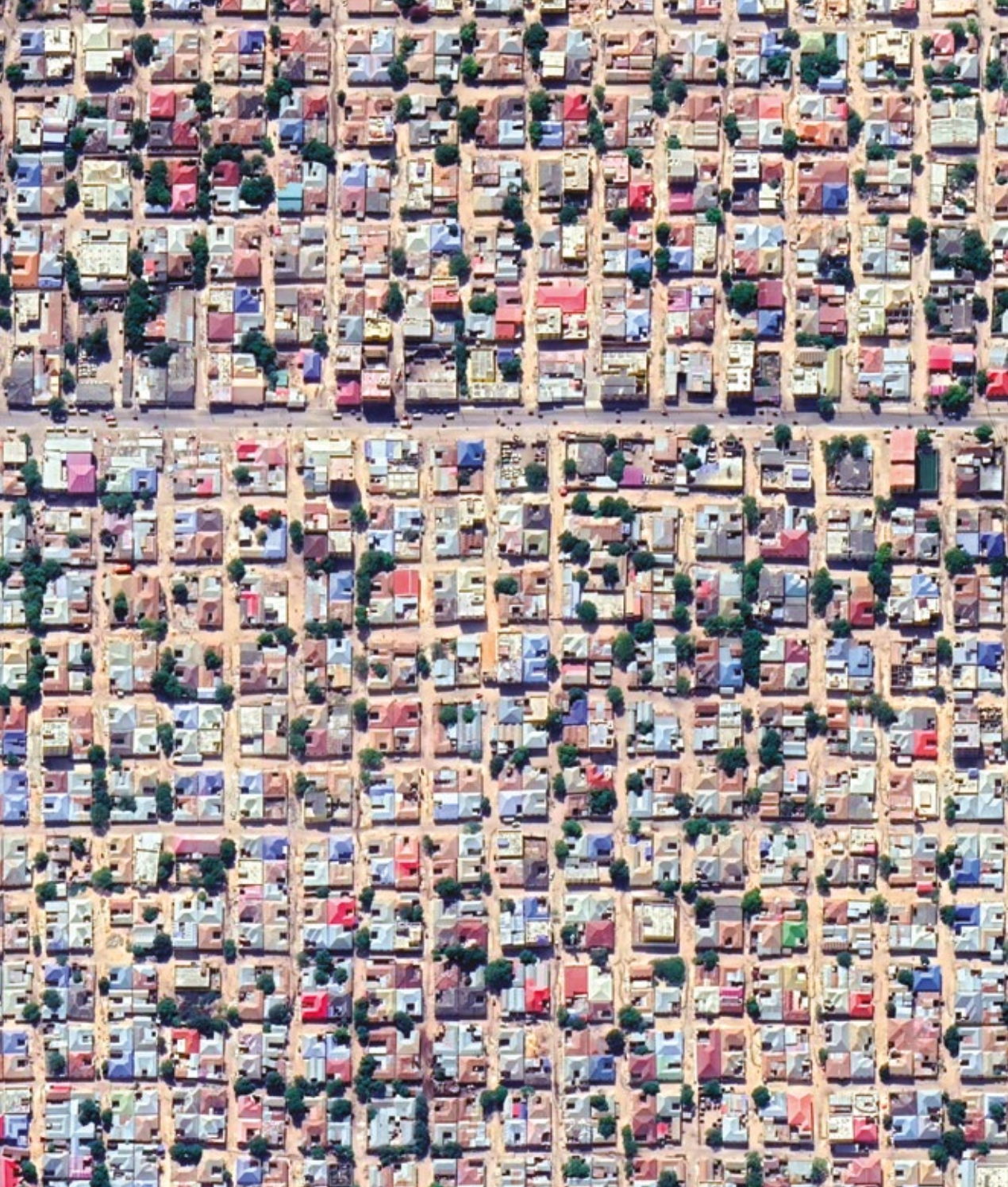
-  Paesi sede di Ambasciata italiana
-  Consolati
-  Istituti di Cultura
-  Uffici Agenzia ICE
-  Punto di corrispondenza Agenzia ICE
-  Osservatorio Economico Agenzia ICE
-  Desk Paese Agenzia ICE
-  Desk Banca Africana di Sviluppo Agenzia ICE
-  Uffici CDP
-  Uffici/Desk SIMEST
-  Uffici SACE
-  Uffici AICS
-  Addetti ed esperti scientifici
-  Addetti finanziari

Il Desk Paese Costa d'Avorio di Agenzia ICE sarà attivo dal 2026

L'apertura degli uffici CDP di Costa d'Avorio e Kenya è prevista nel 2026

I Paesi non segnalati in cartina sono comunque raggiunti dal Sistema Italia; nel caso delle rappresentanze diplomatiche, per esempio, diverse Ambasciate hanno competenza anche per i Paesi circostanti che ne sono sprovvisti

Fonte: MAECI, Agenzia ICE, CDP, SIMEST, SACE, AICS, Banca d'Italia



Vista del quartiere Arjintiin nella zona nord di Mogadiscio, in Somalia.
(Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)



SEZIONE 3
STRUMENTI

**Le forme e le aree di intervento
del supporto pubblico
all'internazionalizzazione**



Progetto di sviluppo rurale integrato della Cooperazione italiana a Sigor, in Kenya.
(Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

ORGANIZZAZIONE DELLA SEZIONE

Questa terza e ultima sezione del manuale presenta gli strumenti pubblici che il MAECI insieme ai partner del Sistema Italia – Agenzia ICE, CDP, SIMEST, SACE e AICS – mette a disposizione delle imprese.

La sezione è stata organizzata in tre capitoli, elencati di seguito.

- 1. Strumenti finanziari:** questo capitolo è suddiviso per ente e all'interno di ciascun ente sono presentati gli strumenti proposti per accedere a finanziamenti pubblici. Le pagine finali sono dedicate alle opportunità provenienti dalla Cooperazione allo sviluppo.
- 2. Strumenti di accompagnamento:** riunisce i servizi che contribuiscono a preparare l'azienda per l'internazionalizzazione o a rafforzarne la presenza oltreconfine, dunque corsi di formazione, servizi di informazione, attività promozionali e la creazione di opportunità d'incontro con potenziali partner esteri.
- 3. Strumenti per le gare:** è la parte conclusiva e contiene gli strumenti che le imprese possono consultare per avere informazioni sulle gare d'appalto promosse o veicolate dagli enti di riferimento.

Per agevolare la lettura, è stato adottato un sistema di numerazione su tre livelli:

- il primo livello individua i tre capitoli in cui è divisa la sezione;
- il secondo livello identifica le ripartizioni interne di ciascun capitolo (per ente nel primo e nel terzo, per tipologia di servizio nel secondo);
- il terzo livello è riferito ai singoli strumenti e, in questo caso, è stata scelta una numerazione progressiva (con cifre di colore arancione) che copre tutti e tre i capitoli, in modo da dare anche un'idea della quantità di strumenti a disposizione delle imprese. Per esempio, lo strumento infoMercatiEsteri è identificato come 2.1.38, dove 2 indica il secondo capitolo (Strumenti di accompagnamento), 1 la ripartizione interna (area servizi Formarsi e informarsi), 38 l'ordine di apparizione dello strumento (è il trentottesimo della guida).

Le informazioni presentate hanno carattere generale e sono valide fino alla data di pubblicazione del manuale (dicembre 2025). Per avere notizie più dettagliate e aggiornate e accedere a strumenti e servizi specifici, invitiamo le aziende a mettersi in contatto con le istituzioni a cui le misure fanno capo.



1. STRUMENTI FINANZIARI

Il capitolo raccoglie gli strumenti tramite i quali le imprese con vocazione estera possono accedere ai finanziamenti pubblici. Sono inclusi sia strumenti che consentono un accesso diretto ai finanziamenti sia strumenti che consentono

Export/ Internazionalizzazione	ENTE	SOLUZIONI FINANZIARIE	STRUMENTI
	SACE	Garanzie e liquidità per effetto leva finanziaria	<ul style="list-style-type: none">• Garanzia• Garanzia obbligazioni• Factoring
			Push strategy
		Gestione dei rischi	<ul style="list-style-type: none">• Export UP• Credito acquirente• Incassi sicuri• Recupero crediti
		Protezione asset aziendali	<ul style="list-style-type: none">• Investimenti protetti• Coperture property• Coperture cantieri
	SIMEST	Finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione	<ul style="list-style-type: none">• Potenziamento mercati africani• Fiere ed eventi• Inserimento in mercati esteri• E-commerce• Temporary Manager• Certificazioni e consulenza• Transizione digitale ed ecologica• Disponibili ulteriori plafond su mercati strategici
		Supporto credito all'export	<ul style="list-style-type: none">• Contributo ex. su credito fornitore• Contr. ex. su credito acquirente• Contr. ex. su conferme L/C export• Contr. ex. su leasing all'esportazione
		Investimenti partecipativi e venture capital	<ul style="list-style-type: none">• SIMEST + Venture Capital• SIMEST + Contr. in conto interessi

di ricevere finanziamenti in maniera "indiretta", per esempio previo rilascio di garanzie o acquisizione crediti (SACE) oppure come finanziamenti all'export o finanziamenti a controparti locali con attività di business matching.

La tabella sottostante schematizza l'intera proposta. Una diversa colorazione delle celle individua inoltre gli strumenti legati all'ambito della Cooperazione e dunque anche a finalità di sviluppo dei Paesi partner. Gli strumenti di Cooperazione sono esposti nella seconda parte del capitolo; gli altri, più prettamente dedicati a export e internazionalizzazione, occupano la prima parte e sono divisi per ente, a partire dall'offerta di CDP.

	ENTE	SOLUZIONI FINANZIARIE	STRUMENTI
Export/ Internazionalizzazione	SIMEST	Investimenti in equity	<ul style="list-style-type: none"> • Plafond crescita PMI • Plafond Investimenti Infrastrutture • Plafond Startup e PMI Innovative
	CDP	Finanziamenti a medio-lungo termine	<ul style="list-style-type: none"> • Finanziamenti ordinari • Finanziamenti strutturati • Sottoscrizione emissioni obbligazionarie • Finanziamenti con garanzia SACE • Finanziamenti per l'internazionalizzazione
		Export Finance	Finanziamento Acquirente Estero
		Finanza alternativa	<ul style="list-style-type: none"> • Basket Bond • Fondi di debito diversificati
		Finanziamenti diretti	Finanziamenti con risorse CDP
Cooperazione		Dispositivi finanziari sinergici: <ul style="list-style-type: none"> • Fondo Italiano per il Clima • Plafond Africa • Finanziam. a banche locali • Investimenti in fondi - GRAF • Blending • Partnership 	
	MAECI	Finanziamenti diretti	Sviluppo+ (condotto con il supporto operativo di CDP e AICS)
	AICS	Risorse a fondo perduto	Misura Imprese Impatto

1.1 Cassa Depositi e Prestiti

Il sostegno alla crescita delle imprese, sia sul territorio nazionale che sui mercati esteri, è uno dei numerosi ambiti in cui CDP opera. In questo percorso, CDP si avvale anche della collaborazione di SACE e di SIMEST, sua controllata; per esempio, i finanziamenti agevolati e i prestiti partecipativi per l'internazionalizzazione sono condotti con SIMEST, altre forme di finanziamento con la garanzia di SACE e le operazioni di Export Finance con entrambi gli enti.

Le operazioni promosse da CDP, perfezionate preferibilmente insieme al sistema bancario, prevedono il supporto della Cassa attraverso un team dedicato che, analizzati i fabbisogni aziendali, ricerca la migliore soluzione in relazione alle richieste dell'impresa e alle diverse esigenze creditizie.

Gli strumenti sono divisi in tre aree: finanziamenti a medio-lungo termine, export finance e finanza alternativa.

Finanziamenti a medio-lungo termine

Cassa Depositi e Prestiti dispone di diversi finanziamenti a medio-lungo termine rivolti a PMI, medie e grandi imprese che operano in qualsiasi settore.

1.1.1 - Finanziamenti con garanzia SACE

Nell'ambito di operazioni che risultino di rilievo strategico per l'economia italiana sotto i profili dell'internazionalizzazione, della sicurezza economica, dell'attivazione di processi produttivi e occupazionali in Italia, incluse le operazioni che perseguono obiettivi ambientali ("green"), CDP concede finanziamenti a medio-lungo termine assistiti dalla garanzia SACE a supporto di investimenti e capitale circolante.

- **A chi è dedicato**

PMI, medie e grandi imprese, costituite in forma di società di capitali, anche in forma cooperativa, aventi la sede legale o la stabile organizzazione in Italia.

- **Importo finanziabile e durata del finanziamento**

I finanziamenti possono avere un importo massimo pari a 50 milioni di euro e una durata non superiore a 20 anni (incluso un eventuale periodo di preammortamento fino a un massimo di 36 mesi).

La Garanzia SACE, concessa da SACE ad esito della propria istruttoria, prevede una quota di copertura pari al 70% del debito garantito.

- **Cosa viene finanziato**

Possono essere sostenuti investimenti in innovazione tecnologica e digitalizzazione, investimenti infrastrutturali e produttivi realizzati in Italia, investimenti all'estero (ivi incluse operazioni di acquisizione), oltre che progetti di investimento in Italia che perseguono obiettivi ambientali in accordo con le direttive europee.

1.1.2 - Finanziamenti per l'internazionalizzazione

CDP concede all'impresa italiana o alle controllate/collegate estere e società progetto estere con presenza di sponsor italiani, finanziamenti diretti a medio e lungo termine a condizioni di mercato per supportare tutte le fasi di crescita internazionale (per es. investimenti, acquisizioni).

- **A chi è dedicato**

Medie e grandi imprese che operano in qualsiasi settore.

- **Come funziona**

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 fino all'80% dell'importo 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.

1.1.3 - Finanziamenti ordinari

Tra le formule a medio-lungo termine, CDP propone finanziamenti rivolti a PMI, medie e grandi imprese in forme flessibili e personalizzate, ad esempio per finanziare investimenti strutturali e/o strumentali (capex) o per interventi in ricerca, sviluppo, innovazione, sviluppo infrastrutturale, ambiente, efficientamento energetico, promozione dello sviluppo sostenibile, green economy.

Possono essere oggetto di finanziamento non soltanto i nuovi investimenti ma anche quelli già realizzati nei settori compatibili con lo statuto di CDP (come già accennato, ricerca, sviluppo, innovazione, green economy e così via) e non ancora ammortizzati alla data di richiesta del finanziamento così come risultanti dall'ultimo bilancio approvato.



1.1.4 - Finanziamenti strutturati per medie e grandi imprese

Alle grandi e medie imprese è rivolto il finanziamento strutturato, che prevede soluzioni articolate su misura per ogni singola iniziativa. Anche in questo caso, possono essere oggetto di finanziamento non soltanto i nuovi investimenti (dai comparti più svariati) ma anche quelli già realizzati e non ancora ammortizzati alla data di richiesta del finanziamento, così come risultanti dall'ultimo bilancio approvato. CDP interviene concedendo a società veicolo create ad hoc (SPV) o direttamente alle imprese finanziamenti a medio-lungo termine, usualmente di tipo secured, strutturati sulla base delle specifiche caratteristiche del progetto di investimento o di crescita dell'impresa.

1.1.5 - Sottoscrizione emissioni obbligazionarie per medie e grandi imprese

Questo tipo di finanziamento, rivolto a medie e grandi imprese, consiste nella sottoscrizione di titoli obbligazionari emessi dall'impresa, sia in forma privatistica (*private placement*) sia collocati in forma pubblica con la partecipazione di una banca nel ruolo di arranger/dealer dell'operazione. I proventi del finanziamento verranno destinati dalle imprese emittenti al finanziamento dei piani di crescita.

Export Finance

Con questi strumenti CDP supporta controparti estere (imprese, governi e banche) per l'acquisto di beni e servizi da società italiane e/o proprie controllate/collegate estere al fine di sostenere le esportazioni.

1.1.6 - Finanziamento Acquirente estero

CDP interviene concedendo finanziamenti direttamente alle controparti estere con l'obiettivo di favorire l'export italiano di forniture di merci e servizi o l'esecuzione di lavori da parte di operatori italiani o da loro controllate o collegate estere.

Per queste operazioni è possibile anche avere un intervento congiunto di SACE e SIMEST (SACE con la concessione di polizze o garanzie, SIMEST con la stabilizzazione del tasso di interesse e un contributo in conto interessi, si vedano più avanti anche le parti relative ai due enti) per consentire alle imprese italiane di offrire ai propri clienti esteri finanziamenti con dilazioni di pagamento superiori a quelle ottenibili autonomamente e condizioni finanziarie più vantaggiose.

Finanza alternativa

Tramite questi strumenti, l'impresa ha accesso al mercato dei capitali per investimenti interni e per la crescita all'estero. CDP propone due strumenti di finanza alternativa:

1.1.7 - Basket Bond

Uno strumento che consente a PMI e società a media capitalizzazione (Mid-Cap) di emettere obbligazioni raggruppandole in un'unica struttura finanziaria in modo da ottenere finanziamenti a medio-lungo termine anche da parte di investitori istituzionali; nell'ambito di tali operazioni CDP, in qualità di investitore istituzionale, svolge il ruolo di Anchor Investor.

1.1.8 - Fondi di debito diversificati

In questo caso CDP sottoscrive quote di iniziative di investimento presentate dai gestori di OICR (Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio), con il fine di raccogliere fondi destinati a finanziare in via preferenziale PMI e Mid-Cap.



1.2 SIMEST

Gli strumenti finanziari proposti da SIMEST per sostenere la crescita all'estero delle imprese italiane sono raggruppabili in quattro aree: i finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione; il supporto credito all'export; gli investimenti partecipativi e venture capital; gli investimenti in equity.

Finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione

Sono previste sei soluzioni in regime de minimis su misura per gli investimenti, le competenze e la crescita all'estero (dall'e-commerce alle fiere, alla transizione green), alle quali si affiancano riserve dedicate per mercati strategici (200 milioni di euro per geografia), inclusa l'Africa a partire da luglio 2024. Condizioni vantaggiose sono riservate a imprese energivore e startup e PMI innovative, giovanili, femminili e del Sud Italia, che abbiano requisiti di sostenibilità o interessi in mercati strategici. Per ogni strumento, nel sito dell'ente è consultabile un'apposita circolare con maggiori dettagli e richiami normativi.

1.2.9 - MISURA AFRICA - "POTENZIAMENTO MERCATI AFRICANI"

SIMEST gestisce una riserva Africa da 200 milioni di euro di finanza agevolata nell'ambito del Fondo 394/81 per conto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. La misura è indirizzata alla realizzazione di investimenti produttivi e commerciali, inclusi i processi di transizione digitale ed ecologica e il rafforzamento patrimoniale e delle competenze, a beneficio di tutte le imprese italiane con interessi strategici nel continente.

A chi è dedicato

L'iniziativa è rivolta a tutte le imprese con interessi in Africa o con una presenza stabile nel continente, e alle imprese italiane della filiera. Più in dettaglio:

- imprese che intendono operare in Africa e si impegnano ad effettuare investimenti per almeno il 30% dell'importo ammissibile rendicontato in almeno un Paese africano, in conformità con il proprio piano di investimenti (da presentare);

- imprese che abbiano un fatturato export pari ad almeno il 5% e, in aggiunta, che siano stabilmente presenti nel continente o che esportino o si approvvigionino dal continente (secondo quote al di sopra di una soglia prefissata e indicata nella circolare di approfondimento);
- imprese italiane stabilmente fornitrici delle predette imprese, secondo i requisiti di cui alla circolare di riferimento.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

Il finanziamento ha un importo minimo di 10.000 euro e un importo massimo finanziabile pari al minore tra:

- il 35% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci;
- 500.000 euro per le microimprese; 2.500.000 euro per le PMI e startup innovative; 5.000.000 euro per le altre imprese.

La durata complessiva del finanziamento è di 6 anni, comprensiva di un periodo di preammortamento di 2 anni. Il tasso d'interesse applicato, fissato da SIMEST al momento della delibera, è inferiore ai livelli di mercato (di norma, 10% del tasso di riferimento UE).

Incentivi e premialità

Il finanziamento, nei limiti del plafond disponibile, prevede la possibilità di richiedere l'esenzione dalle garanzie. Le imprese con almeno una sede operativa nel Sud Italia e PMI e startup innovative possono beneficiare di una quota a fondo perduto fino al 20%, con un massimo di 200.000 euro. Per le altre imprese, la quota a fondo perduto può arrivare al 10%, con un massimo di 100.000 euro.

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in tre tranches:

- la prima tranche, pari al 25% dell'importo, viene concessa come anticipo;
- la seconda tranche, pari al 25%, può essere erogata entro tre mesi dalla prima rendicontazione (da presentare entro un anno dalla data di stipula);
- la terza tranche corrisponde al saldo finale, erogato in base all'importo rendicontato.

Spese ammissibili

Attraverso il Fondo, le imprese italiane e le loro controllate in Italia o in Africa possono finanziare varie tipologie di spese, specificate di seguito.

a) Spese d'investimento (almeno il 60% dell'intervento) per il rafforzamento patrimoniale, l'innovazione e la sostenibilità, inclusi finanziamenti fino a 600.000 euro per incrementi di capitale o finanziamenti soci delle controllate; tra queste spese rientrano:



- acquisto o riconversione di macchinari, impianti e beni strumentali;
- tecnologie hardware, software e soluzioni digitali avanzate;
- digitalizzazione e modernizzazione dei processi e dei modelli gestionali;
- sistemi informatici evoluti (disaster recovery, blockchain, cyber security, intelligenza artificiale ecc.);
- investimenti in strutture produttive o operative in Africa;
- progetti di sostenibilità ambientale e sociale (per es. efficientamento energetico e idrico).

b) Spese accessorie (massimo il 40% dell'intervento) connesse alla realizzazione degli investimenti e a nuove opportunità in Africa, tra cui:

- formazione professionale di personale africano in Italia o in Africa, con obbligo di assunzione per almeno un anno;
- affitto e allestimento di locali, anche per la formazione;
- inserimento in azienda del personale formato (incluse spese di viaggio, soggiorno, visite mediche, divise, ecc.);
- attività di promozione, certificazione e omologazione di prodotto, nonché advisory per l'ingresso sul mercato africano e spese di viaggio e soggiorno per lo sviluppo di partnership, spese per eventi, fiere, scouting e matchmaking;
- contratti di apprendistato o tirocinio fino a 6 mesi per personale proveniente da Paesi africani, con evidenze specifiche fornite dall'impresa.

c) Spese per consulenze sulla conformità alla normativa ambientale.

d) Spese per consulenze relative alla presentazione e gestione della richiesta di intervento e per le asseverazioni del revisore.

IL REGOLAMENTO "DE MINIMIS"

Parlando di finanziamenti pubblici, occorre tenere presente il regime "de minimis", un regolamento dell'Unione Europea che permette agli Stati membri di fornire aiuti finanziari di modesta entità alle imprese nazionali senza obbligo di notifica preventiva alla Commissione Europea, dal momento che l'importo massimo erogabile non è considerato tale da compromettere la concorrenza nel mercato unico. Il limite standard è di 300.000 euro per impresa nel periodo di tre anni. Lo scopo del regime è, in particolare, facilitare l'accesso ai finanziamenti per le piccole e medie imprese.

SIMEST - MISURA AFRICA

Impresa: *IrrigaABC Calabria S.r.l.* - PMI italiana che produce sistemi di irrigazione a goccia alimentati da mini-fotovoltaico

Paesi di destinazione: Senegal e Gambia

Contesto: l'impresa fornisce già componenti a una ONG agricola senegalese, ma vuole passare da forniture spot a una presenza stabile nell'Africa occidentale, con formazione tecnica locale

Obiettivo: aprire un punto tecnico-commerciale a Dakar, formare tecnici gambiani e senegalesi per digitalizzare la gestione ordini e tradurre i manuali in francese

Strumento utilizzato: finanziamento agevolato SIMEST su Plafond Africa; l'importo richiesto è di € 650.000, inoltre, poiché l'impresa ha una sede operativa in Calabria, il 20% è a fondo perduto (entro limiti de minimis) e l'80% a tasso agevolato; la durata è di 6 anni (2 di preammortamento).

Procedura:

- accesso alla misura in qualità di impresa esportatrice con fatturato estero verso l'Africa;
- SIMEST delibera e prevede erogazione in 3 tranches (25% anticipo, 25% dopo prima rendicontazione, saldo);
- rendicontazione delle spese entro 24 mesi dalla stipula, con possibile prima rendicontazione entro 12 mesi.

Spese ammissibili sostenute:

- acquisto immobile per ufficio a Dakar e relative attrezzature per l'attività produttiva (= 60% dell'intervento);
- allestimento ufficio;
- formazione professionale di 8 tecnici locali (viaggi, diarie...);
- attività di promozione B2B con cooperative agricole;
- consulenze per adeguamento ambientale e per la pratica SIMEST (max 5%).

Risultati attesi: incremento dell'export verso l'Africa occidentale del 30% in 2 anni, creazione di una micro-filiera locale che consolidi la presenza italiana e valorizzi la componente green

1.2.10 - FIERE ED EVENTI

Il servizio offre sostegno alle imprese italiane nella partecipazione a eventi internazionali che abbiano l'obiettivo di promuovere beni e servizi prodotti in Italia o a marchio italiano registrato su nuovi mercati. È previsto un finanziamento agevolato che può coprire fino a tre iniziative promozionali, anche in formato virtuale. Tra le attività finanziabili rientrano fiere, mostre, missioni imprenditoriali, missioni di sistema e altri eventi di rilevanza istituzionale, economica, sportiva o culturale.

A chi è dedicato

Il finanziamento è accessibile a tutte le imprese italiane, in particolare alle micro, piccole e medie imprese. In merito all'ammontare della somma, si segnalano questi due criteri:

- almeno un bilancio depositato relativo a un esercizio completo per richiedere importi fino a 150.000 euro;
- almeno due bilanci depositati relativi a due esercizi completi per richiedere importi superiori a 150.000 euro.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

L'importo del finanziamento è pari al minore tra 500.000 euro e il 20% rispettivamente: 1) del fatturato dell'ultimo bilancio per interventi fino a 150.000 euro; 2) della media dei fatturati degli ultimi due bilanci per interventi superiori a 150.000 euro. La durata massima è di 4 anni (2 di preammortamento).

Incentivi e premialità

Il finanziamento prevede garanzie stabilite in base alla solidità e affidabilità dell'impresa richiedente, secondo una graduatoria per merito di credito adottata da SIMEST (classi di scoring). Alle prime due classi di scoring e alle PMI e startup innovative si riconosce l'esenzione dalla prestazione di garanzie. Sono esentate, su richiesta, anche le imprese con interessi in Africa.

Le imprese con interessi in Africa che abbiano almeno una sede operativa nel Sud Italia o che siano qualificabili come PMI innovativa o startup innovativa, possono beneficiare di una quota a fondo perduto fino al 20%, con un massimo di 200.000 euro. Ai fini dell'accesso alla premialità, la fiera deve essere localizzata in Africa oppure in Italia con focus Africa. Per le altre imprese (incluse quelle con interessi in Africa ma senza una sede nel Sud Italia e senza la qualifica di PMI o startup innovativa), la quota a fondo perduto può arrivare fino al 10%, con un massimo di 100.000 euro.

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in due tranches:

- la prima tranche, pari al 25% dell'importo, viene concessa come anticipo;
- la seconda tranche viene erogata a saldo delle spese ammissibili rendicontate.

Spese ammissibili

Il finanziamento copre varie tipologie di spesa, dettagliate nella circolare di riferimento, tra queste:

- spese per l'area espositiva (affitto, arredamento ecc.);
- spese logistiche (trasporti e movimentazione di macchinari);
- spese promozionali (incluse spese di viaggio e soggiorno di potenziali clienti partecipanti);
- consulenze specialistiche connesse alla partecipazione all'iniziativa;
- spese per le attività digitali correlate all'iniziativa;
- consulenze professionali per le verifiche di conformità alla normativa ambientale nazionale;
- consulenze per la presentazione e gestione della richiesta del finanziamento, fino a un massimo del 5% dell'importo rendicontato e deliberato.

COLLABORAZIONI CON IL SISTEMA BANCARIO

In merito alla concessione degli interventi agevolativi, SIMEST prevede anche forme di collaborazione con il sistema bancario italiano (strumento "Collaborazione del Fondo 394 con il sistema bancario"). Con il nuovo accordo siglato nel 2025, la banca aderente espleta l'attività di promozione e creazione del nuovo prestito, con l'affiancamento di un finanziamento bancario al finanziamento agevolato erogato da SIMEST, in modo da massimizzare la copertura delle esigenze finanziarie delle imprese.



1.2.11 - INSERIMENTO MERCATI

L'agevolazione è pensata per favorire l'ingresso delle imprese italiane in nuovi mercati esteri, sostenendo l'apertura di strutture commerciali, o il rafforzamento di quelle già operative. Le strutture ammissibili comprendono un negozio e corner commerciali, showroom e uffici, che rappresentano punti strategici per la promozione dei prodotti e dei marchi italiani all'estero.

A chi è dedicato

Possono accedere al finanziamento tutte le imprese italiane, in particolare le micro, piccole e medie imprese. Tra le condizioni di ammissibilità, si citano almeno due bilanci depositati relativi a due esercizi completi.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

Il finanziamento ha un importo minimo di 10.000 euro e un importo massimo finanziabile pari al minore tra:

- il 35% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci;
- 500.000 euro per le microimprese; 2.500.000 euro per le PMI e startup innovative; 3.500.000 euro per le altre imprese.

Il finanziamento ha una durata di sei anni, di cui due di preammortamento.

Incentivi e premialità

Il finanziamento prevede garanzie stabilite in base alla solidità e affidabilità dell'impresa richiedente, secondo una graduatoria per merito di credito adottata da SIMEST (classi di scoring). Alle prime due classi di scoring e alle PMI e startup innovative si riconosce l'esenzione dalla prestazione di garanzie. Sono esentate, su richiesta, anche le imprese con interessi in Africa. Le imprese con interessi in Africa che abbiano almeno una sede operativa nel Sud Italia o che siano qualificabili come PMI innovativa o startup innovativa, possono beneficiare di una quota a fondo perduto fino al 20% (massimo 200.000 euro). Per le altre imprese (incluse quelle con interessi in Africa ma senza una sede nel Sud Italia), la quota a fondo perduto è fino al 10% (massimo 100.000 euro).

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in tre tranches:

- la prima tranche, pari al 25% dell'importo, è concessa come anticipo;
- la seconda tranche, pari al 25%, è erogata entro tre mesi dalla prima rendicontazione (da presentare entro un anno dalla data di stipula);
- la terza tranche, il saldo finale, è erogata in base all'importo rendicontato.

Spese ammissibili

Le spese finanziabili si suddividono in due classi principali:

- la classe 1 riguarda le spese di investimento per la struttura (come spese per il locale, la ristrutturazione, il personale, entro determinate condizioni) e devono ammontare ad almeno il 50% dell'intervento agevolativo;
- la classe 2 include le spese di supporto (per esempio, la formazione, le consulenze, le attività promozionali) e possono coprire al massimo il 50% dell'intervento.

Per le imprese con interessi in Africa, sono inoltre ammissibili le spese per la formazione professionale del personale in Italia o in Africa, purché erogata da enti, istituti o professionisti qualificati e indipendenti. Sono finanziabili anche i costi di affitto e allestimento dei locali per la formazione, le spese di viaggio, ingresso e soggiorno in Italia del personale formato, nonché gli oneri connessi all'assunzione (come visite mediche o divise). Infine, è previsto il sostegno ai costi per contratti di apprendistato o tirocinio fino a sei mesi, destinati a personale proveniente da Paesi africani, nel rispetto delle necessarie evidenze documentali.



SIMEST – INSERIMENTO NEI MERCATI

Impresa: *LucanaABC Export S.r.l.* - PMI

Paesi di destinazione: Kenya (Nairobi) e Ruanda (Kigali, come Paese target per lo sviluppo in cui svolgere missioni o viaggi e/o attività promozionali)

Contesto: il food italiano è presente nella grande distribuzione di Nairobi, ma i prodotti di fascia medio-alta hanno bisogno di promozione e locale

Obiettivo dell'intervento: aprire uno showroom a Nairobi e un corner in un centro commerciale, con personale locale e attività continuativa di degustazione

Strumento utilizzato: finanziamento SIMEST "Inserimento mercati"; l'importo richiesto è di € 900.000 (purché entro 35% del fatturato medio biennale), la durata di 6 anni

Procedura:

- domanda con due bilanci e progetto delle strutture;
- SIMEST eroga in 3 tranches (25% anticipo; 25% dopo la prima rendicontazione; saldo);
- obbligo di destinare almeno il 50% a spese di investimento (locazione, ristrutturazione, personale).

Spese ammissibili sostenute:

- canone e ristrutturazione dello showroom;
- arredi, banchi refrigerati, insegne;
- assunzione di due unità di personale addette allo scouting commerciale (24 mesi);
- formazione interna su sicurezza igienico-sanitaria;
- campagna di promozione con influencer locali;
- spese viaggio e soggiorno per tirocinanti africani in Italia (voce ammessa per l'Africa).

Risultati attesi: fidelizzazione di catene alberghiere e ristorazione italiana a Nairobi, apertura del canale istituzionale (eventi ambasciata)

*Nomi e circostanze descritti hanno solo valore esemplificativo.
Eventuali riferimenti a nomi esistenti sono puramente casuali.*

1.2.12 - E-COMMERCE

La misura consente alle imprese italiane di realizzare o potenziare una piattaforma propria di vendita online, oppure di accedere a marketplace internazionali di terzi, favorendo la visibilità e la commercializzazione all'estero di beni e servizi prodotti in Italia o con marchio italiano.

A chi è destinato

Possono beneficiare di questo strumento tutte le imprese italiane, in particolare le micro, piccole e medie imprese. Tra le condizioni di ammissibilità, si citano almeno due bilanci depositati relativi a due esercizi completi.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

L'importo minimo oggetto del finanziamento è di 10.000 euro, mentre l'importo massimo può arrivare a 500.000 euro ma senza superare il 20% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci depositati dall'impresa per una piattaforma propria o per una piattaforma di terzi. La durata massima del finanziamento è di quattro anni, comprensiva di un periodo di preammortamento di due anni.

Incentivi e premialità

Il finanziamento prevede garanzie stabilite in base alla solidità e affidabilità dell'impresa richiedente, secondo una graduatoria per merito di credito adottata da SIMEST (classi di scoring). Alle prime due classi di scoring e alle PMI e startup innovative si riconosce l'esenzione dalla prestazione di garanzie. Sono esentate, su richiesta, anche le imprese con interessi in Africa.

Le imprese con interessi in Africa che abbiano almeno una sede operativa nel Sud Italia o che siano qualificabili come PMI innovativa o startup innovativa, possono beneficiare di un contributo a fondo perduto fino al 20% (massimo 200.000 euro). Per accedere a questa premialità, la piattaforma o il marketplace oggetto dell'investimento deve avere un dominio di primo o secondo livello localizzato in un Paese africano.

Per le altre imprese (incluse quelle con interessi in Africa ma senza una sede nel Sud Italia), la quota a fondo perduto può arrivare fino al 10%, con un massimo di 100.000 euro.

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in due tranches:

- la prima, pari al 25% dell'importo, viene concessa a titolo di anticipo;
- la seconda è corrisposta a saldo sulla base dell'importo rendicontato.



Spese ammissibili

Lo strumento prevede cinque voci principali come spese riconducibili al finanziamento, tuttavia le prime due congiuntamente devono costituire almeno il 50% dell'intervento agevolato:

- creazione e sviluppo di una piattaforma propria oppure utilizzo di un marketplace;
- investimenti tecnologici e strutturali per piattaforme o marketplace (come spese di hosting del dominio, spese per investimenti in sicurezza dei dati o spese per analisi e tracciamento dei dati di navigazione);
- spese promozionali;
- consulenze professionali per le verifiche di conformità alla normativa ambientale nazionale;
- consulenze per la presentazione e gestione della richiesta del finanziamento, fino a un massimo del 5% dell'importo rendicontato e deliberato.

SIMEST – E-COMMERCE

Impresa: *ABCLomb Components S.r.l.* - PMI di componentistica per pompe industriali

Paesi di destinazione: Marocco ed Egitto

Contesto: i clienti africani chiedono ricambi veloci ma non esiste un canale digitale in lingua francese o araba

Obiettivo dell'intervento: realizzare una piattaforma B2B multilingua con prezzi differenziati per area e integrazione con corrieri locali (Casablanca, Il Cairo), più campagna di digital marketing in francese

Strumento utilizzato: SIMEST "E-commerce", per un importo di € 280.000 (entro il 20% dei ricavi medi di 2 anni) con durata 4 anni (2 di preammortamento), inoltre l'azienda ha un'unità produttiva in Puglia → fondo perduto 20%

Procedura:

- presentazione del progetto tecnico della piattaforma (anche proprietaria, non solo marketplace);
- erogazione in 2 tranches (25% anticipo e saldo a rendicontazione);

Attenzione: la creazione della piattaforma e gli investimenti tecnologici devono essere ≥ 50% della spesa.

Spese ammissibili sostenute:

- sviluppo portale con dominio .ma e sottodominio .eg;
- hosting, cybersecurity, sistemi di tracciamento ordini;
- integrazione pagamenti in valuta locale;
- traduzioni tecniche e assistenza clienti in francese;
- campagna LinkedIn per buyer industriali;
- consulenza (max 5%) per pratica e per verifiche ambientali.

Risultati attesi: riduzione dei tempi di ordine, pagamento e spedizione; aumento dei ricavi in Africa del 20%; creazione di una base dati clienti africani per successive azioni commerciali

1.2.13 - TEMPORARY MANAGER

Il servizio prevede un finanziamento agevolato a sostegno dell'inserimento temporaneo, da parte delle imprese italiane, di figure professionali specializzate, i cosiddetti Temporary Manager.

Questi professionisti offrono il loro sostegno alle aziende che hanno intrapreso percorsi di internazionalizzazione o avviato progetti di transizione green e di innovazione tecnologica, digitale e dei processi produttivi, anch'essi finalizzati al processo di internazionalizzazione.

A chi è destinato

Possono accedere al finanziamento tutte le imprese italiane, particolarmente microimprese e PMI, che abbiano almeno due bilanci depositati relativi a due esercizi completi.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

L'importo minimo per il finanziamento è di 10.000 euro, mentre l'importo massimo che l'impresa può chiedere è pari al minore tra 500.000 euro e l'importo corrispondente al 20% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci.

La durata massima del finanziamento è di 4 anni, comprensiva di un periodo di preammortamento di 2 anni.

Incentivi e premialità

Il finanziamento prevede garanzie stabilite in base alla solidità e affidabilità dell'impresa richiedente, secondo una graduatoria per merito di credito adottata da SIMEST (classi di scoring). Alle prime due classi di scoring e alle PMI e startup innovative si riconosce l'esenzione dalla prestazione di garanzie. Sono esentate, su richiesta, anche le imprese con interessi in Africa.

Le imprese con interessi in Africa che abbiano almeno una sede operativa nel Sud Italia o che siano qualificabili come PMI innovativa o startup innovativa, possono beneficiare di un contributo a fondo perduto fino al 20% (massimo 200.000 euro). Per le altre imprese (incluse quelle con interessi in Africa ma senza una sede nel Sud Italia), la quota a fondo perduto può arrivare fino al 10%, con un massimo di 100.000 euro.

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in due tranches:

- la prima, pari al 25% dell'importo, viene concessa a titolo di anticipo;
- la seconda è corrisposta a saldo sulla base dell'importo rendicontato.

Spese ammissibili

Il finanziamento copre in massima parte le spese relative all'intervento del Temporary Manager, alle quali si aggiungono poi i costi di consulenze per la gestione dell'intervento:

- spese per le prestazioni professionali del Temporary Manager (almeno il 60% del finanziamento);
- spese connesse alla realizzazione del progetto così come elaborato con l'assistenza del Temporary Manager (massimo il 40% del finanziamento), per esempio attività promozionali, realizzazione/ammodernamento di modelli organizzativi e gestionali, spese per la formazione del personale;
- consulenze professionali per le verifiche di conformità alla normativa ambientale nazionale;
- consulenze per la presentazione e gestione della richiesta del finanziamento, fino a un massimo del 5% dell'importo rendicontato e deliberato.

1.2.14 - CERTIFICAZIONI E CONSULENZE

Lo strumento sostiene gli investimenti intrapresi dall'azienda per consulenze specialistiche, studi di fattibilità, consulenze e certificazioni per innovazione digitale, tecnologica e di prodotto, il tutto nell'ottica dell'internazionalizzazione. Include inoltre attività volte alla promozione internazionale e alla massimizzazione della visibilità del marchio italiano sui mercati esteri.

A chi è destinato

Il finanziamento è accessibile a tutte le imprese italiane, in particolare micro, piccole e medie imprese, che abbiano almeno due bilanci depositati relativi a due esercizi completi.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

L'importo finanziabile può arrivare fino al 20% del fatturato medio degli ultimi due anni, comunque non oltre i 500.000 euro, partendo da un importo minimo di 10.000 euro. Il finanziamento ha una durata di quattro anni, comprendendo un periodo di preammortamento di due anni.

Incentivi e premialità

Il finanziamento prevede garanzie stabilite in base alla solidità e affidabilità dell'impresa richiedente, secondo una graduatoria per merito di credito adottata da SIMEST (classi di scoring). Alle prime due classi di scoring e alle PMI e

startup innovative si riconosce l'esenzione dalla prestazione di garanzie. Sono esentate, su richiesta, anche le imprese con interessi in Africa.

Le imprese con interessi in Africa che abbiano almeno una sede operativa nel Sud Italia o che siano qualificabili come PMI innovativa o startup innovativa, possono beneficiare di un contributo a fondo perduto fino al 20% (massimo 200.000 euro). Per le altre imprese (incluse quelle con interessi in Africa ma senza una sede nel Sud Italia), la quota a fondo perduto può arrivare fino al 10%, con un massimo di 100.000 euro.

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in due tranches:

- la prima, pari al 25% dell'importo, viene concessa a titolo di anticipo;
- la seconda è corrisposta a saldo sulla base dell'importo rendicontato.

Spese ammissibili

Nel finanziamento, rientrano varie tipologie di spese connesse alla realizzazione delle consulenze e al conseguimento di certificazioni. A titolo d'esempio si segnalano:

- consulenze per l'internazionalizzazione, tra cui consulenze per valutazioni e studi di fattibilità finalizzati allo sviluppo della presenza sui mercati esteri di interesse o consulenze specialistiche per la promozione internazionale;
- spese per la formazione, per esempio tecnica, commerciale e linguistica (per le imprese con interessi in Africa, si possono includere spese come quelle per i locali in cui si eroga formazione e le spese di viaggio e soggiorno in Italia del personale per assunzione a seguito di formazione);
- consulenze per innovazione tecnologica e di prodotto;
- certificazioni di prodotto e di sostenibilità ambientale;
- spese di supporto al progetto (max 20%);
- consulenze professionali per le verifiche di conformità alla normativa ambientale nazionale;
- consulenze per la presentazione e gestione della richiesta del finanziamento, fino a un massimo del 5% dell'importo rendicontato e deliberato.

1.2.15 - TRANSIZIONE DIGITALE ED ECOLOGICA

SIMEST mette a disposizione un servizio pensato per aiutare la transizione digitale e la transizione ecologica delle aziende con vocazione estera, insieme al rafforzamento patrimoniale.

A chi è destinato

Lo strumento si rivolge a tutte le imprese con vocazione internazionale e in particolare alle micro, piccole e medie imprese. Tra le aziende si segnalano:

- le imprese esportatrici energivore o che hanno intrapreso percorsi certificati di efficientamento energetico (anche in fase di ottenimento della diagnosi energetica);
- le imprese non esportatrici appartenenti a una filiera produttiva, come stabilito dal decreto legge emanato ad agosto 2025.

Importo finanziabile e durata del finanziamento

Partendo da un importo minimo di 10.000 euro, l'importo finanziabile può arrivare al 35% del fatturato medio degli ultimi due anni ma non superare i 500.000 euro per le microimprese, 2.500.000 euro per le PMI e le PMI e startup innovative, 5.000.000 di euro per le altre imprese. La durata del finanziamento è di sei anni, di cui due di preammortamento.

Incentivi e premialità

Il finanziamento prevede garanzie stabilite in base alla solidità e affidabilità dell'impresa richiedente, secondo una graduatoria per merito di credito adottata da SIMEST (classi di scoring). Alle prime due classi di scoring e alle PMI e startup innovative si riconosce l'esenzione dalla prestazione di garanzie.

È possibile ottenere un contributo a fondo perduto fino al 10%, con un massimo di 100.000 euro, al soddisfacimento di specifici requisiti indicati nella documentazione di riferimento. Per le domande presentate entro il 31 dicembre 2026 da imprese energivore o che hanno intrapreso percorsi certificati di efficientamento energetico, è possibile richiedere una quota a fondo perduto fino al 20% insieme all'esenzione dalla prestazione delle garanzie.

Modalità di erogazione

L'erogazione avviene in tre tranches:

- la prima tranche, pari al 25% dell'importo, viene concessa come anticipo;
- la seconda tranche, pari al 25%, può essere erogata entro tre mesi dalla prima rendicontazione (da presentare entro un anno dalla data di stipula);
- la terza tranche, il saldo finale, è erogata in base all'importo rendicontato.



Spese ammissibili

Il finanziamento può essere utilizzato – per almeno il 50% dell'importo complessivo deliberato – a sostegno degli investimenti in transizione digitale e/o ecologica. La restante parte – fino al 50% – può essere invece destinata al rafforzamento patrimoniale dell'impresa, anche in Italia. Tale quota può inoltre essere elevata in funzione di specifici requisiti e fino al 90% per le imprese energivore o che hanno intrapreso percorsi certificati di efficientamento energetico. Si aggiungono infine le spese per consulenze professionali per le verifiche di conformità alla normativa ambientale nazionale e le spese relative a consulenze per la presentazione e gestione della richiesta del finanziamento, queste ultime fino a un massimo del 5% dell'importo rendicontato e deliberato.



SIMEST PER LE IMPRESE

Inquadra il QR Code per andare alla sezione del sito di SIMEST dedicata alle soluzioni per le imprese

Supporto Credito all'Export

Il servizio offre contributi a valere sul Fondo pubblico 295, pensati per sostenere le esportazioni di beni di investimento e servizi e ridurre i costi finanziari, con l'obiettivo di aumentare la competitività dell'export italiano.

1.2.16 - Contributo Export su Credito Fornitore

È un contributo concesso all'esportatore di beni e servizi di investimento a parziale o totale riduzione del costo dello smobilizzo di titoli di pagamento emessi dall'acquirente estero. A fronte della dilazione di pagamento offerta dall'esportatore, l'acquirente emette titoli di pagamento, che l'impresa italiana liquida per esempio presso una banca (istituto "scontante"). Il contributo SIMEST è a fondo perduto e copre il tasso di sconto dei titoli di pagamento, permettendo ai fornitori italiani di ottenere liquidità immediata e costi dell'operazione minimizzati.

1.2.17 - Contributo Export su Credito Acquirente

Questo strumento punta a ridurre il costo del finanziamento che l'acquirente estero di beni e servizi italiani ha ricevuto dalla banca. Tramite un accordo stipulato tra SIMEST e la banca estera, l'acquirente può disporre di un pagamento dilazionato a medio-lungo termine a condizioni agevolate e avere un contributo a fondo perduto sul margine richiesto dalla banca nell'erogazione del finanziamento. Anche SACE propone una formula legata al credito acquirente ma, mentre SIMEST fornisce un contributo sugli interessi, SACE interviene nella copertura assicurativa sul credito (vedi più avanti, pag. 95).

1.2.18 - Contributo Export su Conferme L/C export

Si tratta di un contributo concesso da SIMEST alla banca emittente estera, che serve a ridurre il costo totale dei finanziamenti legati alle lettere di credito (L/C) emesse a favore di imprese esportatrici italiane. La lettera di credito è un documento di credito rilasciato dalla banca, che si fa garante del pagamento in capo all'importatore estero. Erogando il contributo (a condizioni agevolate) alla banca, SIMEST punta a rendere più conveniente per l'importatore estero ottenere un finanziamento per saldare l'esportatore italiano.

1.2.19 - Contributo Export su Leasing all'esportazione

Questo contributo riguarda contratti di locazione (finanziaria o operativa) di beni e servizi di investimento tra un locatore (*lessor*) italiano e un locatario estero (*lessee*). Il contributo viene concesso al locatore italiano, che può in tal modo ridurre il costo dello smobilizzo dei titoli di pagamento.



Investimenti partecipativi e venture capital

Con questo strumento, SIMEST acquisisce una partecipazione temporanea di minoranza in imprese italiane con un progetto di espansione internazionale. L'iniziativa prevede una partecipazione da parte di SIMEST fino al 49% del veicolo oggetto di investimento e comunque non superiore a quella del socio italiano. Al termine del periodo, il partner italiano ha l'obbligo di riacquistare la partecipazione, a un prezzo di uscita predeterminato al momento della firma del contratto. Lo strumento garantisce al progetto di investimento un supporto finanziario di medio/lungo termine, fino a un massimo di 8 anni.

L'azienda può dunque disporre di risorse finanziarie aggiuntive e della presenza di un partner istituzionale nella compagine societaria nella fase di crescita sui mercati internazionali.

1.2.20 - SIMEST + Venture Capital

Alla partecipazione diretta di SIMEST, le imprese italiane, di qualsiasi dimensione, possono affiancare la partecipazione delle risorse pubbliche del Fondo 394 (Venture Capital), uno strumento pubblico creato per apportare capitale in imprese in fase di crescita all'estero (capitale di rischio), che SIMEST gestisce in convenzione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. La partecipazione complessiva SIMEST + Venture Capital non può superare il 49% della capitalizzazione.

1.2.21 - SIMEST + Contributo in conto interessi

Nel caso di geografie extra-UE, le imprese estere partecipate direttamente da SIMEST possono beneficiare anche di un contributo a fondo perduto sugli interessi per il finanziamento della loro quota di partecipazione. In altre parole, il contributo in conto interessi offre un'agevolazione sul finanziamento bancario o erogato da altri intermediari (come CDP) ottenuto dall'impresa italiana per l'acquisizione della propria quota di partecipazione in una società estera.

Investimenti in equity

Come previsto dalla Legge di Bilancio 2025, è stata approvata l'implementazione di due nuove sezioni del Fondo 394: la Sezione Crescita e la Sezione Investimenti e Infrastrutture, caratterizzate entrambe da investimenti nei capitali di aziende proiettate sui mercati esteri.

1.2.22 - Plafond Crescita PMI

Con una dotazione finanziaria iniziale pari a 100 milioni di euro, il Plafond Crescita è destinato a interventi per il rafforzamento del capitale sociale di piccole e medie imprese e imprese a media capitalizzazione al fine di sostenere i processi di internazionalizzazione e la crescita sui mercati internazionali. L'operatività è realizzata in coinvestimento con operatori di private equity di provata reputazione sul mercato.

1.2.23 - Plafond Investimenti Infrastrutture

Il Plafond, con dotazione finanziaria iniziale pari a 100 milioni di euro, è destinato a interventi in equity in società partecipate – anche indirettamente – da imprese italiane impegnate nell'esecuzione di grandi progetti infrastrutturali internazionali con il coinvolgimento delle filiere produttive italiane, allo scopo di supportare la competitività delle imprese italiane in contesti strategici internazionali. Tra i vantaggi della misura, si segnala anche la possibilità di potenziare l'attrazione di investimenti pubblici e privati.

1.2.24 - Plafond startup e PMI innovative

Questo plafond è destinato agli investimenti, in collaborazione con Cassa Depositi e Prestiti Venture SGR, in startup, anche innovative, o PMI innovative per supportare il loro processo di internazionalizzazione. L'intervento può essere effettuato senza il coinvestimento di SIMEST mediante la sottoscrizione di partecipazioni e/o di strumenti finanziari o partecipativi, anche di società estere. Lo strumento si avvale di un plafond di 200 milioni di euro per investimenti diretti e indiretti.

1.3 SACE

Alle aziende interessate all'internazionalizzazione, SACE offre diverse soluzioni assicurativo-finanziarie per avere risorse finanziarie aggiuntive (tramite garanzie e servizi di factoring) e per proteggere gli investimenti esteri (servizi assicurativi). Del primo gruppo (A), esposto qui sotto, fanno parte strumenti che fungono da "leva finanziaria"; il secondo gruppo (B) è invece composto dalle offerte assicurative, che, sebbene non siano strumenti finanziari in senso stretto, sono, tuttavia, a questi connesse.

SACE interviene anche nelle iniziative di Push Strategy, che tramite apposite garanzie agevolano l'acquisto di beni e servizi italiani.

A - SOLUZIONI FINANZIARIE

Garanzie e liquidità per effetto leva finanziaria

Rientrano in questo gruppo gli strumenti che legano l'erogazione di denaro al rilascio di garanzie, l'emissione di obbligazioni o la cessione di crediti.

1.3.25 - Garanzia SACE

La Garanzia SACE facilita l'accesso dell'azienda a finanziamenti per investimenti e capitale circolante. Possono essere sostenuti investimenti in innovazione tecnologica, digitalizzazione e infrastrutture, ma anche i pagamenti dei fornitori e le filiere in Italia e nel mondo. La richiesta di garanzia è effettuata direttamente dalla banca a cui l'azienda si rivolge per ottenere il finanziamento.

Il Modulo Mercati Globali, una delle tre articolazioni della garanzia, consente di:

- finanziare investimenti all'estero, incluse operazioni di acquisizione;
- coprire le esigenze di capitale circolante
 - per il pagamento dei fornitori, per le forniture/sub-forniture di beni e/o servizi in favore di controparti o clientela estera
 - per il pagamento dei fornitori, per le forniture/sub-forniture di beni e/o servizi in favore di clienti italiani qualora la produzione di questi ultimi sia destinata all'estero;
- richiedere liquidità per tutte le altre spese sostenute entro 60 mesi per programmare con più tranquillità e flessibilità gli investimenti futuri all'estero.

SACE - GARANZIA

Impresa: *ABCNordEst S.r.l.* - azienda veneta che fornisce moduli prefabbricati

Paese di progetto: Angola

Contesto: l'azienda ha ottenuto una commessa per moduli scolastici e sanitari da un contractor angolano ma deve anticipare produzione e trasporto

Obiettivo: ottenere da banca italiana un finanziamento di € 2,5 milioni senza rilasciare garanzie personali

Strumento utilizzato: Garanzia SACE - Modulo mercati globali, copertura 70%

Procedura:

- l'impresa presenta il fabbisogno alla banca;
- la banca richiede la garanzia SACE;
- con la garanzia, la banca delibera il finanziamento (durata 5 anni).

Risultati attesi: liquidità immediata per rispettare le consegne, nessun aggravio di garanzie reali, possibilità di prendere nuove commesse in Africa

SACE – GARANZIE OBBLIGAZIONI

Impresa: *NavaleLigureABC S.p.A.* - impianti per porti e cantieri navali

Paesi target: Egitto e Mozambico

Obiettivo: finanziare un piano triennale di espansione in Africa emettendo un mini-bond da € 8 milioni

Strumento utilizzato: Garanzia SACE su obbligazioni/mini-bond

Procedura:

- emissione obbligazionaria strutturata da una banca arranger;
- SACE rilascia garanzia a copertura di una quota (es. 70%);
- investitori istituzionali sottoscrivono più facilmente il titolo.

Risultati attesi: raccolta di capitali non bancari per entrare su mercati portuali africani, miglioramento del profilo finanziario dell'impresa

ESEMPIO DI UTILIZZO DELLE MISURE

SACE – FACTORING

Impresa: *AppenninoABC Agro-Machinery S.r.l.* - vende macchinari agricoli

Paese di progetto: Camerun

Contesto: i clienti camerunesi pagano a 90-120 giorni ma l'azienda ha bisogno di cassa

Obiettivo: trasformare i crediti commerciali in liquidità, con trasferimento (eventuale) del rischio d'insolvenza

Strumento: Factoring SACE, formula pro soluto su clienti africani selezionati

Procedura:

- cessione del credito a SACE;
- anticipo immediato (80-90%);
- copertura del rischio di mancato pagamento.

Risultati attesi: cassa subito, rischio Paese spostato su SACE, possibilità di aumentare le vendite all'Africa francofona

SACE – PUSH STRATEGY

Scenario: una banca internazionale eroga una linea di credito da € 100 milioni al Ministero delle Finanze del Benin dietro garanzia di SACE

Condizione: il Benin si impegna ad aumentare gli acquisti da imprese italiane in determinati settori

Come la usa un'impresa italiana

Impresa: *AcqueTreatmentABC S.p.A.* - impianti acqua

L'azienda, sapendo che c'è la linea SACE "Push", si presenta al ministero e alle utility locali con un'offerta tecnico-economica; il cliente beninese, al corrente della linea garantita, preferisce il fornitore italiano

Risultati attesi: corsia preferenziale per le imprese italiane, aggancio a grandi progetti pubblici africani, maggiore visibilità del Made in Italy

*Nomi e circostanze descritti hanno solo valore esemplificativo.
Eventuali riferimenti a nomi esistenti sono puramente casuali.*

1.3.26 - Garanzie obbligazioni

Le aziende che intendono finanziare il proprio processo di crescita internazionale con strumenti finanziari alternativi al debito bancario possono ricorrere alle garanzie obbligazioni, finanziamenti sotto forma di emissioni obbligazionarie e mini-bond, anche in forma di basket bond, su piattaforme di finanza alternativa. Attraverso la garanzia obbligazioni l'impresa può finanziare investimenti esteri diretti (come joint venture, fusioni e acquisizioni, partnership) o investimenti finalizzati alla crescita internazionale dell'azienda emittente.

1.3.27 - Factoring

Il factoring è uno strumento finanziario che permette alle imprese di trasformare i crediti commerciali in liquidità immediata. La cessione del credito consente di sbloccare risorse economiche che altrimenti rimarrebbero vincolate fino al pagamento da parte dei clienti. Il factoring è un contratto in cui un'impresa (cedente) cede i suoi crediti commerciali a una società finanziaria (factor). In cambio, l'impresa riceve una somma anticipata, che solitamente corrisponde a una percentuale del valore dei crediti ceduti.

Esistono diverse modalità di factoring, che si differenziano in base al livello di rischio che l'azienda è disposta a sopportare:

- factoring pro soluto: il factor si assume il rischio di insolvenza del debitore. Se il debitore non paga, l'azienda non deve rimborsare il factor. Questa opzione riduce il rischio per l'impresa, ma può essere più costosa.
- factoring pro solvendo: il rischio di insolvenza rimane a carico dell'azienda cedente. Se il debitore non paga, l'impresa deve restituire l'importo anticipato al factor. È una modalità meno costosa, ma comporta un rischio maggiore.
- factoring maturo e immaturo: il factoring maturo riguarda crediti già esigibili, mentre l'immaturo si applica a crediti non ancora scaduti, consentendo alle imprese di ottenere liquidità prima che i crediti diventino esigibili.



UNA GARANZIA PER CRESCERE

Inquadra il QR Code per accedere ai Moduli Garanzia di SACE.

1.3.28 - Push Strategy

Il finanziamento con garanzia Push Strategy mira a rafforzare le opportunità di export delle aziende italiane in settori strategici per il Piano Mattei in Africa come quello delle tecnologie green, ma anche componentistica meccanica e idraulica. Nel quadro di questa strategia, SACE, sulla base di collaborazioni siglate con diversi istituti, garantisce i finanziamenti erogati a controparti estere che si impegnano ad aumentare gli acquisti di beni e servizi dall'Italia, nel duplice obiettivo di sostenere le esportazioni italiane e contribuire alla crescita e allo sviluppo dei mercati a cui le imprese rivolgono la propria offerta. Nel continente africano, SACE ha sancito accordi con banche multilaterali e diversi Ministeri delle Finanze, come l'iniziativa attivata in Benin nel 2024, che ha visto la concessione di una garanzia a copertura di un finanziamento di 120 milioni di euro erogato da Natixis, in qualità di Banca Agente e Arranger, e destinato al Ministero delle Finanze per sostenere le opportunità di export delle aziende italiane in settori strategici come infrastrutture logistiche (porti e aeroporti), energetiche (power e trasmissione), servizi pubblici (sanità, acqua, istruzione) e macchinari agricoli.

B - SOLUZIONI ASSICURATIVE

La gestione dei rischi

SACE propone soluzioni per supportare tutte le fasi della relazione tra le aziende italiane e le controparti commerciali. Oltre agli strumenti descritti di seguito, il gruppo propone altri servizi che possono essere di utilità alle aziende, come il Check Banche Estere in un Click, che aiuta a verificare l'assicurabilità dei crediti documentari emessi da banche estere, o Sanctions GPS, per verificare se una controparte estera è soggetta a sanzioni economiche internazionali.

1.3.29 - Export UP: assicurazione del credito commerciale digitale

L'assicurazione del credito all'export permette alle aziende di avere copertura sui crediti ottenuti da commissioni estere. È interamente digitale e può applicarsi per operazioni fino a 10 milioni di euro. Esiste la possibilità di assicurare le operazioni fino a 50 milioni di euro per le seguenti coperture: assicurazione del credito anche oltre i 10 milioni e fino ai 50 milioni con durata fino a 23 mesi e assicurazione del rischio di produzione fino a 60 mesi.

A chi è dedicato

Il servizio Export UP supporta tutte le imprese italiane che esportano, indipendentemente dalla loro dimensione o forma giuridica.

In cosa consiste

Questo servizio include la copertura dei rischi legati ai crediti su singole commesse o transazioni ripetute, verso un solo partner o una selezione dei clienti, fino all'intero portafoglio. La singola commessa assicura dal rischio di mancato pagamento e dal mancato recupero dei costi di produzione per revoca del contratto, per indebita escussione delle fidejussioni e distruzione, danneggiamento, requisizione e confisca dei beni esportati.

I vantaggi

Export Up consente una serie di vantaggi alle aziende contraenti:

- possibilità di concedere ai propri clienti dilazioni di pagamento competitive e differenziate, senza intaccare la liquidità aziendale e neutralizzando il rischio di credito;
- ricevere una valutazione preventiva della solvibilità dei propri clienti;
- monitoraggio costante dei propri clienti inseriti in copertura;
- possibilità di monetizzare i crediti assicurati e rappresentati da cambiali o da fatture in tempi brevi attraverso la cessione della copertura assicurativa alla banca scontante.

1.3.30 - Credito acquirente

Con questa formula, il cliente estero di un'azienda italiana può usufruire più facilmente di linee di credito per acquistare beni strumentali e servizi o per finanziare l'esecuzione di lavori infrastrutturali che l'azienda italiana esegue all'estero. SACE assicura la banca finanziatrice dal rischio di mancato rimborso per eventi di natura politica e commerciale fino al 100% dell'importo finanziato, agevolando dunque l'erogazione del finanziamento. Il cliente, che può essere un'azienda come anche un ente governativo, ha la possibilità di accedere a un finanziamento a medio-lungo termine.

1.3.31 - Incassi sicuri

Tramite questo prodotto, le imprese che esportano beni e prestano servizi o che eseguono lavori all'estero possono assicurare il loro portafoglio crediti in Italia e all'estero o, se sono già assicurate, possono chiedere di applicare una copertura aggiuntiva. Inoltre, è possibile offrire una polizza alla banca che conferma le lettere di credito per il pagamento delle esportazioni.



1.3.32 - Recupero crediti

Il gruppo si occupa anche del recupero dei crediti insoluti all'estero e in Italia e gestisce tutte le attività stragiudiziali, giudiziali e procedure concorsuali per crediti, anche non oggetto di copertura assicurativa. Le attività di recupero giudiziale sono seguite in partnership con studi legali internazionali, presenti in loco.

La protezione degli asset aziendali

L'area SACE dedicata alla protezione del patrimonio aziendale offre copertura dai rischi politici e dagli eventi catastrofali.

1.3.33 - Investimenti protetti all'estero

Gli investimenti in società controllate all'estero (sia apporti di capitale, sia prestiti o garanzie del socio) sono assicurati con questo prodotto di SACE dalle perdite conseguenti a eventi di natura politica. Gli interessi esteri dell'azienda sono protetti da atti espropriativi, guerra e disordini civili, restrizioni valutarie, violazione di contratti stipulati con controparti pubbliche locali. Inoltre, viene assicurato il mancato guadagno in caso di temporanea interruzione dell'attività produttiva in conseguenza di guerre e disordini civili. Lo strumento consente di consolidare o ampliare il business in mercati ad alta potenzialità ma più instabili dal punto di vista socio-politico, focalizzandosi esclusivamente sui rischi d'impresa, inoltre c'è la possibilità di cedere i diritti di polizza a terzi finanziatori.

1.3.34 - Coperture Property

Tramite la copertura Property, le aziende possono assicurarsi dal rischio incendio e di responsabilità civile verso terzi nella gestione di patrimoni immobiliari e/o nell'esercizio di attività imprenditoriale. Inoltre, possono ottenere coperture per i danni materiali e diretti ai beni immobili e mobili di proprietà dell'azienda. Al prodotto, si può integrare il Cyber Risk per la protezione dei dati e la garanzia della privacy. Una microimpresa, grazie a BT Full all risks, può inserire in copertura anche i crediti commerciali con una gestione semplificata.

1.3.35 - Coperture Cantieri

Lo strumento si rivolge a tutte le imprese che effettuano lavori in Italia e all'estero e permette di assicurare il cantiere dai rischi accidentali compresi i danni a terzi verificatisi nel periodo di costruzione delle opere o i danni materiali e diretti derivanti da difetto. SACE offre anche copertura per i danni connessi alla costruzione e installazione di macchinari, impianti e costruzioni in acciaio, nelle fasi di realizzazione e collaudo degli stessi.

SACE - CREDITO ACQUIRENTE

Impresa: ABCAgroVerona S.p.A. - PMI italiana specializzata nella progettazione di impianti agroindustriali completi

Cliente estero: Groupe XYZAgroZitouna - azienda tunisina con sede a Kairouan, attiva nella molitura e trasformazione dei cereali

Obiettivo del progetto: Fornitura, installazione e avviamento di un impianto industriale integrato per la produzione e confezionamento di farine

Strumento utilizzato: SACE - Credito Acquirente (Buyer's Credit); il cliente estero (Groupe XYZAgroZitouna) può ottenere un finanziamento erogato da una banca italiana per pagare direttamente il fornitore italiano, coperto al 100% da garanzia SACE

Meccanismo operativo:

- la banca italiana eroga a favore di XYZAgroZitouna € 3,5 milioni
- SACE garantisce fino al 100% del credito per tutelare la banca contro rischi commerciali e politici
- ABCAgroVerona riceve l'intero importo a inizio fornitura, senza rischio di mancato pagamento
- il cliente tunisino rimborsa il prestito a condizioni concordate

Documentazione necessaria:

- Contratto di fornitura firmato tra le parti
- Accordo di finanziamento banca/cliente tunisino
- Autorizzazioni ministeriali locali per contrarre debito estero
- Analisi ESG e due diligence tecnica e finanziaria

Vantaggi per le parti:

- ABCAgroVerona incassa subito l'intero importo → maggiore liquidità e sicurezza
- XYZAgroZitouna beneficia di pagamento a costi agevolati
- La banca italiana è protetta da SACE, quindi applica tassi più favorevoli

1.4 COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO

Opportunità importanti per le imprese italiane possono giungere anche dal mondo della Cooperazione allo sviluppo, a lungo considerato un territorio lontano dalle attività delle imprese. Nel rivolgersi al settore privato italiano, il sistema della cooperazione offre strumenti finanziari, bandi e partnership per promuovere investimenti responsabili nei Paesi partner, con una visione di crescita condivisa e sviluppo sostenibile.

La via alla collaborazione con le imprese è stata aperta dalla legge di riforma della Cooperazione del 2014, che ha riconosciuto a Cassa Depositi e Prestiti (CDP) il ruolo di istituzione finanziaria italiana per la Cooperazione allo sviluppo. Gli strumenti di finanziamento che CDP gestisce in questo ambito provengono da tre principali fonti: le risorse iscritte a bilancio CDP, derivanti dal mercato dei capitali; il Fondo Italiano per il Clima (FIC), gestito da CDP per conto delle Amministrazioni italiane; il Fondo Rotativo per la Cooperazione allo Sviluppo (FRCS), anch'esso gestito da CDP per conto delle Amministrazioni.

La legge di riforma ha istituito anche l'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo (AICS), che, sotto la vigilanza del MAECI, svolge il compito di agenzia esecutiva, occupandosi delle fasi operative inerenti le attività di cooperazione e ponendosi come vero e proprio hub tra le istituzioni nazionali e locali, il mondo no-profit e quello profit.

In ambito pubblico, i progetti di cooperazione possono disporre sia di finanziamenti diretti (prestiti) sia di stanziamenti a fondo perduto (*grant*).

Finanziamenti diretti

Risorse a bilancio CDP

Tra i finanziamenti diretti rientrano gli interventi gestiti da Cassa Depositi e Prestiti, che eroga finanziamenti a valere su diverse tipologie di risorse. Per fornire finanziamenti diretti alle imprese che intendono realizzare investimenti ad elevato impatto nei Paesi partner della Cooperazione, Cassa Depositi e Prestiti impiega anche risorse iscritte sul proprio bilancio. Questi strumenti sono pensati per finanziare progetti che promuovono la crescita sostenibile e inclusiva, la creazione di occupazione locale e il raggiungimento degli Obiettivi di Sviluppo

Sostenibile (SDGs) delle Nazioni Unite, e si accompagnano ad una valutazione di positivo impatto sociale ed economico sulle comunità locali. I settori di intervento sono ampi e ricomprendono, tra gli altri, le energie pulite, le infrastrutture sostenibili, l'acqua, l'agricoltura e lo sviluppo del settore manifatturiero locale.

1.4.36 - Sviluppo +

Il MAECI, in coordinamento con il Ministero dell'Economia e delle Finanze e con il supporto operativo di CDP e AICS, ha lanciato Sviluppo + con delibera del Comitato congiunto n. 77 del 29 settembre 2022, a valere sulle risorse del Fondo Rotativo per la Cooperazione allo Sviluppo (FRCS).

Sviluppo + è uno strumento di finanziamento (prestito) alle imprese volto a sostenerne la crescita nei Paesi partner, con priorità all'Africa, attraverso l'aumento di capitale di rischio (equity) in imprese ivi localizzate, in linea con l'obiettivo di promuovere uno sviluppo sostenibile e inclusivo e creare occupazione nel rispetto delle convenzioni internazionali sul lavoro.

- **Destinatari:** società di capitali o di persone con sede nell'UE o in Paesi partner, che abbiano almeno una sede secondaria in Italia e comprovata esperienza nel settore di intervento.
- **Importi finanziabili:** da 250.000 euro a 10 milioni di euro, in ogni caso non superiore al 70% della quota di capitale conferito dall'impresa richiedente.
- **Durata:** da 3 a 15 anni, con un periodo di grazia per il capitale (1-5 anni).
- **Tasso di interesse:** fisso e invariato per tutta la durata del finanziamento e pari al tasso indicato con il decreto del Ministro delle Imprese e del Made in Italy, adottato in applicazione della comunicazione della Commissione europea relativa alla revisione del metodo di fissazione dei tassi di riferimento e di attualizzazione (2008/C 14/02) vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento.
- **Priorità:** il 50% delle risorse è riservato a PMI e/o imprese prevalentemente operanti nei Paesi prioritari per la cooperazione italiana.



SVILUPPO+

Inquadra il QR Code per accedere alla pagina web di CDP dedicata a Sviluppo +, Fondo Rotativo per la Cooperazione allo Sviluppo per le imprese

Risorse a fondo perduto (grant)

Accanto a strumenti come Sviluppo+, l'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo è coinvolta nella gestione di varie iniziative sostenute da risorse a dono (*grant*) per favorire la collaborazione tra imprese, istituzioni e attori locali, con l'obiettivo di generare impatti economici, sociali e ambientali positivi. Tra questi strumenti, l'ultimo lanciato è Misura Imprese Impatto.

1.4.37 - Misura Imprese Impatto

A luglio 2025 l'AICS ha lanciato una nuova iniziativa, "Misura Imprese Impatto", in collaborazione con l'Agenzia per l'Italia Digitale (AgID), focalizzata su soluzioni digitali innovative per lo sviluppo sostenibile. Questo nuovo strumento co-finanzierà, attraverso risorse a fondo perduto (grant), attività di ricerca e sviluppo (R&D) e la fase di avvio di iniziative imprenditoriali innovative, sostenibili e inclusive nei Paesi partner, utilizzando procedure di appalto innovative. La selezione delle iniziative avverrà con una procedura innovativa del Codice dei Contratti Pubblici, in particolare mediante l'appalto pre-commerciale.

Supportata con una dotazione finanziaria di 49,5 milioni di euro, la misura mira a sperimentare nuovi modelli di business in ambiti strategici come energia, agricoltura, salute e infrastrutture, incentivando la collaborazione tra imprese, istituzioni e attori locali per lo sviluppo di progetti scalabili e replicabili. Grande enfasi è data ai Paesi africani prioritari, in linea con il Piano Mattei e il Documento Triennale di Programmazione 2024-2026. La misura si caratterizza per il dialogo avviato con il mercato attraverso una consultazione per tappe, con l'obiettivo di far emergere e ricevere idee progettuali che verranno selezionate secondo criteri legati alle priorità della strategia di sviluppo.



MISURA IMPRESE IMPATTO

Inquadra il QR Code per scoprire la nuova iniziativa di AICS a sostegno dell'innovazione e della crescita dei Paesi in via di sviluppo con il coinvolgimento del mondo profit

Dispositivi finanziari sinergici

Gli strumenti finanziari di internazionalizzazione e quelli di cooperazione sono tra loro complementari, in quanto mirano entrambi a favorire la crescita economica sostenibile e la presenza dell'Italia nei mercati internazionali, seppur con finalità e modalità diverse. Si tratta di strumenti che possono essere rivolti direttamente alle imprese o, alternativamente, a controparti locali o attive localmente, in particolare:

- governi o società pubbliche locali, che con le risorse finanziarie implementano progetti di sviluppo (ad esempio, infrastrutture di trasporto o energetiche);
- istituzioni finanziarie pubbliche o private, o fondi di investimento, che a loro volta veicolano a valle le risorse su altri soggetti (pubblici o privati) che implementano progettualità.

In entrambi i casi le imprese italiane hanno l'opportunità di partecipare a procedure competitive per appalti e forniture.

Fondo Italiano per il Clima

Istituito con la Legge di Bilancio del 2022, rappresenta il principale strumento pubblico per perseguire l'impegno dell'Italia, insieme agli altri Paesi OCSE, ad incrementare le risorse di finanza per il clima destinate ai Paesi emergenti e in via di sviluppo, con particolare focus sull'Africa. Il Fondo, gestito da CDP, ha una dotazione di 4,2 miliardi di euro per finanziamenti (prestiti), oltre a 40 milioni di euro annui per contributi a fondo perduto destinati alla preparazione e agli studi di fattibilità di progetti finanziabili attraverso il Fondo, e oneri e spese di gestione. In via prioritaria, saranno selezionati progetti in grado di ridurre le emissioni di gas serra (mitigazione) e di migliorare la capacità di assorbimento degli impatti dei cambiamenti climatici (adattamento). Tra i settori d'intervento si annoverano agricoltura, energia, trasporti e infrastrutture idriche. Le risorse del Fondo sono disponibili per imprese italiane ed estere (nel rispetto della normativa sugli aiuti di stato per le imprese italiane e degli altri Paesi dell'Unione Europea, si veda a tal proposito il box sul regolamento "de minimis" a pagina 80), soggetti pubblici dei Paesi partner, istituzioni finanziarie pubbliche e private, e fondi di investimento.

Plafond Africa

Il Decreto Legge 89/2024 amplia ulteriormente la capacità di CDP di finanziare iniziative del settore privato promosse da società locali o internazionali in Africa, in linea con le priorità strategiche della Cooperazione italiana allo sviluppo e con il Piano Mattei. Plafond Africa prevede una garanzia dell'80% da parte del



governo italiano a sostegno dei prestiti erogati da CDP alle imprese che operano in Africa in modo stabile e continuativo. Ciò consente di applicare condizioni finanziarie più favorevoli, purché sia garantita la conformità alle norme UE in materia di aiuti di Stato. I prossimi passi includono una maggiore sensibilizzazione degli attori del settore privato sullo strumento, nonché l'avvio di nuove operazioni.

Finanziamenti a banche dei Paesi partner

CDP fornisce prestiti a lungo termine a banche pubbliche e private dei Paesi partner, per sostenere progetti che promuovono la crescita sostenibile e inclusiva, con impatto positivo e con focus sui settori delle energie e infrastrutture sostenibili, dell'acqua, dell'agricoltura e sullo sviluppo del settore manifatturiero locale. Questi finanziamenti possono anche essere garantiti da SACE su base "non vincolata" (si veda la Push Strategy di SACE a pag. 102). Inoltre, insieme a queste banche, CDP organizza eventi di *matchmaking*, pensati per mettere in contatto imprese italiane e dei Paesi partner, presentare progettazioni strategiche in corso di realizzazione e procurement e dare diffusione presso le imprese italiane delle principali opportunità di procurement derivanti dai progetti di sviluppo.

Investimenti in fondi - Growth and Resilience Platform for Africa (GRAf)

Si tratta di una piattaforma di coinvestimento lanciata da CDP e dalla Banca Africana di Sviluppo nell'ambito del Piano Mattei per sostenere lo sviluppo del settore privato in Africa attraverso investimenti indiretti (tramite fondi) in settori strategici quali la sicurezza alimentare ed energetica, le infrastrutture sostenibili e le PMI. I fondi di investimento individuati nell'ambito della piattaforma investiranno a loro volta nel settore privato dei Paesi africani, incluse imprese con un impatto positivo sulle economie locali attraverso la creazione di nuovi posti di lavoro, l'aumento del gettito fiscale e la fornitura di beni e servizi essenziali per la popolazione.

Programmi europei di blending

Negli ultimi cinque anni, CDP ha mobilitato circa 500 milioni di euro di fondi UE sia attraverso strumenti di finanziamento misto tradizionali che attraverso garanzie di bilancio. Nell'ambito del Fondo europeo per lo sviluppo sostenibile+ (EFSD+), CDP ha promosso due programmi: TERRA e RISE.

TERRA è un'iniziativa su larga scala per la trasformazione agroalimentare, ideata in collaborazione con la FAO. L'obiettivo principale è accelerare la transizione verso sistemi agroalimentari sostenibili attraverso lo sviluppo integrato

di capacità e un migliore accesso a finanziamenti innovativi in Africa e Turchia. L'accordo di garanzia è stato firmato nel maggio 2025.

RISE (Renewable Infrastructure & Sustainable Energy partnership Africa-EU) mira a sostenere progetti di approvvigionamento energetico a basse emissioni, reti di trasporto sostenibili, progetti di connettività digitale e digitalizzazione, catene di approvvigionamento sostenibili e progetti di sviluppo umano in Africa subsahariana.

Partnership strategiche

Altre partnership strategiche per operazioni di cofinanziamento includono quelle tra CDP e le associazioni delle istituzioni finanziarie europee per lo sviluppo. In particolare, CDP è membro sia del Joint European Financiers for International Cooperation (JEFIC), che riunisce le banche di sviluppo europee che sostengono le iniziative del settore pubblico nei Paesi in via di sviluppo, sia dell'Associazione delle European Development Finance Institutions (EDFI), che riunisce le istituzioni finanziarie di sviluppo europee focalizzate sulle operazioni del settore privato. Attraverso la rete JEFIC, nel 2023 CDP insieme ad AECID (Spagna), AFD (Francia) e KfW (Germania) ha firmato un accordo quadro di cofinanziamento.

Oltre alle partnership JEFIC ed EDFI, CDP è anche membro dell'International Development Finance Club (IDFC). L'associazione riunisce 27 grandi banche pubbliche di sviluppo a livello globale impegnate negli obiettivi di sviluppo sostenibile e nell'attuazione degli accordi internazionali su clima e biodiversità, con l'obiettivo di consolidare l'architettura finanziaria globale e accelerare investimenti sostenibili.



2. STRUMENTI DI ACCOMPAGNAMENTO

Per consolidare la propria preparazione e le proprie competenze sui mercati esteri, le aziende possono utilizzare numerosi strumenti pubblici non finanziari: dal corso per l'acquisizione di nozioni alla raccolta di informazioni su un mercato, alla partecipazione a una fiera. Al fine di consentire una maggiore fruibilità e chiarezza espositiva, tali strumenti sono stati suddivisi in gruppi: il gruppo "2.1 Formarsi e informarsi" comprende gli strumenti che offrono formazione e informazione; il gruppo "2.2 Attività promozionali", quelli che

ENTE	GRUPPO 2.1. FORMARSI	GRUPPO 2.1. INFORMARSI
MAECI		<ul style="list-style-type: none">• infoMercatiEsteri• Osservatorio Economico• Newsletter Diplomazia Economica
ICE	<ul style="list-style-type: none">• COR.C.E.• Export in pillole• Train2Markets• Destinazione Export• Innovability Passport• Tender Lab• Export Kit Dogana• Podcast Direzione Africa• Lab Innova for Africa "Luca Attanasio"	<ul style="list-style-type: none">• Primo orientamento• Notizie dal mondo• Note informative sui mercati• Consulto online• Schede prodotto• Il tuo prodotto sul mercato• Professionisti locali• Statistiche di commercio estero• Statistiche di commercio estero personalizzate• Informazioni doganali, fiscali, legali, valutarie• Ricerche di mercato• Informazioni riservate su imprese estere
CDP	<ul style="list-style-type: none">• Lounge CDP SIMEST ELITE	
SACE	<ul style="list-style-type: none">• SACE Education• Africa Champion Program	

offrono servizi di promozione per l'azienda; il gruppo "2.3. Fare rete", quelli che offrono opportunità di incontri per avviare collaborazioni; infine, il gruppo "2.4. Altri strumenti" riunisce servizi di utilità per le aziende.

La tabella sottostante raccoglie tutte queste proposte, divise per gruppi (con un'ulteriore divisione tra gli strumenti dedicati alla formazione e quelli per l'informazione) e per ente di riferimento.

La Rete all'estero

I servizi citati nelle pagine seguenti sono realizzati anche in collaborazione con le rappresentanze estere degli enti coinvolti. Questi punti oltreconfine offrono inoltre assistenza alle imprese impegnate nel percorso di internazionalizzazione o già attive sui mercati esteri. In alcuni Paesi, infatti, oltre all'addetto commerciale, presso le ambasciate possono essere distaccati altri attori del Sistema Italia, nel caso in cui non dispongano di uffici propri. Un quadro d'insieme della rete del Sistema Italia in Africa è illustrato alle pagine 58-59.

GRUPPO 2.2. ATTIVITÀ PROMOZIONALI	GRUPPO 2.3. FARE RETE	GRUPPO 2.4. ALTRI STRUMENTI
<ul style="list-style-type: none"> Vetrina online Business tour in Italia Fiere e incontri 	<ul style="list-style-type: none"> Opportunità commerciali Profili operatori esteri Ricerca clienti e partner esteri Ricerca investitore estero 	<ul style="list-style-type: none"> Soluzioni di controversie Utilizzo strutture rete estera e sede di Milano Consulenza avanzata
	Business Matching	
	<ul style="list-style-type: none"> SACE Connects Africa Champion Program 	

2.1 Formarsi e Informarsi

MAECI

Tra le principali fonti di informazioni per le aziende ci sono i servizi del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, che attraverso le attività di diplomazia economica fa del sostegno all'internazionalizzazione delle imprese uno dei pilastri della propria azione. La piattaforma infoMercatiEsteri, l'Osservatorio Economico e la Newsletter di Diplomazia Economica si pongono come i primi servizi di informazione approfonditi e di immediato accesso.

2.1.38 - infoMercatiEsteri

La piattaforma, completamente gratuita, offre analisi dettagliate suddivise per mercati e settori. La consultazione per mercati permette di raccogliere informazioni sul contesto economico e politico dei Paesi esteri, sulle opportunità di investimento e partnership, sulle iniziative promozionali in programma, sulle condizioni di accesso ai mercati e al credito, sulle principali criticità e i rischi legati alle attività internazionali. Il sistema consente inoltre di conoscere la presenza economica italiana all'estero e i rapporti bilaterali tra l'Italia e i diversi Paesi. Alternativamente, scegliendo la modalità di accesso settoriale, è possibile acquisire informazioni sul settore prescelto, nonché suggerimenti sui Paesi di prioritario interesse in quel settore secondo criteri personalizzabili relativi al commercio, agli investimenti, alle caratteristiche del mercato e alle segnalazioni provenienti dalle Sedi all'estero.

Lo strumento è realizzato dalle Ambasciate e dai Consolati, con la collaborazione delle Unità dell'Agenzia ICE in essi integrate e contributi dell'ENIT e delle Camere di Commercio italiane all'estero.

2.1.39 - Osservatorio Economico

L'Osservatorio Economico, istituito nel 1990, è un centro di analisi e studi sull'andamento del commercio estero. Grazie a una costante attività di analisi e monitoraggio delle fonti statistiche nazionali e internazionali e dei principali istituti mondiali di analisi e ricerche, è in grado di fornire una informazione aggiornata sul quadro economico e sul posizionamento dell'Italia in oltre 170 mercati. I contenuti messi a disposizione sulla piattaforma sono organizzati in due sezioni: una contenente schede di sintesi su Paesi e aree geografiche e una denominata Sezione Italia in cui sono pubblicate schede di approfondimento sull'andamento dell'interscambio commerciale italiano con il resto del mondo,

sia a livello nazionale sia a livello di Regioni, con note di commento ai dati diffusi periodicamente dall'ISTAT. Tra le pubblicazioni disponibili, ci sono anche alcuni approfondimenti settoriali che fotografano la performance italiana in circa 35 categorie merceologiche.

2.1.40 - Newsletter Diplomazia Economica

La newsletter online Diplomazia Economica Italiana, è il mensile di informazione sull'attività della Diplomazia Economica ed è realizzata da Internationalia in coordinamento con la Direzione Generale per la Crescita e la promozione delle Esportazioni – Ufficio Internazionalizzazione – del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. Le informazioni contenute nella newsletter provengono dalle Ambasciate italiane, le antenne del Sistema Italia in ogni angolo del mondo; ben radicate nella realtà politica, economica e sociale di ogni Paese, raccolgono quotidianamente informazioni utili alle imprese e sostengono le aziende nei loro investimenti all'estero.



NEWSLETTER DIPLOMAZIA ECONOMICA

Inquadra il QR Code per visualizzare la newsletter mensile del MAECI





NEWSLETTER DIPLOMAZIA ECONOMICA ITALIANA

La rete diplomatico-consolare al servizio delle imprese italiane nel mondo



Inquadra il QR code per registrarti
gratuitamente alla Newsletter

L'Agenzia ICE mette a disposizione delle imprese italiane un articolato portafoglio di servizi per sostenere i processi di internazionalizzazione e in particolare la crescita delle esportazioni. L'offerta è organizzata in due grandi aree:

Servizi per Conoscere – gratuiti e volti a fornire informazioni, dati e strumenti di orientamento sui mercati esteri, inclusi servizi operativi come la partecipazione a gare, le opportunità commerciali e le soluzioni di controversie;

Servizi per Crescere – personalizzati, a più alto valore aggiunto, generalmente a pagamento (ma gratuiti per imprese fino a 100 dipendenti), finalizzati ad accompagnare le aziende nell'espansione commerciale e produttiva all'estero.

ICE - Strumenti di formazione

La formazione occupa un posto centrale nel pacchetto di servizi dell'Agenzia ICE. Le proposte sono numerose e variegate: da corsi brevi a interventi più strutturati rivolti ad aziende di diverse dimensioni, da percorsi formativi rivolti a giovani laureati e ad operatori stranieri, a sessioni formative studiate per grandi clienti. Nella formazione sono coinvolti i docenti della Faculty dell'Agenzia ICE, esperti in tematiche legate ai processi di internazionalizzazione di impresa.

2.1.41 - "CorCE" (Corso di specializzazione in commercio estero)

Il CorCE è un Master specialistico, accreditato Asfor (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale), destinato a formare esperti nei processi di export/import e internazionalizzazione d'impresa, figure professionali fondamentali per le aziende PMI esportatrici. Il Master è così articolato:

- fase d'aula (600 ore) con lezioni frontali, testimonianze, case studies, simulazioni ed esercitazioni pratiche sui temi riguardanti scenari economici internazionali, strategie di marketing internazionale, tecniche di commercio estero, contrattualistica internazionale, finanziamenti per l'esportazione, business plan per l'internazionalizzazione e così via;
- stage (700 ore) presso una PMI italiana selezionata, con lo scopo di realizzare un progetto di internazionalizzazione, per conto dell'impresa ospitante, che inizia in Italia e si completa all'estero nel Paese target individuato;
- study tour all'estero con l'obiettivo di far sperimentare agli allievi le competenze acquisite, incontrare operatori esteri e partecipare a sessioni formative su settori e mercati, mettersi alla prova come junior export manager.

2.1.42 - L'Export in pillole - Export Tips

È un prodotto formativo gratuito costituito da una collana di brevi moduli vi-

deo che affronta in modo chiaro e pratico i principali temi legati al commercio estero, come l'evoluzione dei mercati internazionali fino al digital marketing, l'e-commerce, gli strumenti di pagamento, la gestione dei rischi. Si tratta di uno strumento agile e online, ideale per acquisire rapidamente competenze fondamentali per operare sui mercati globali.

2.1.43 - Train2Markets

Train2Markets è una piattaforma di e-learning rivolta ad aziende di tutti i settori che propone un catalogo completo di risorse formative, articoli di approfondimento e webinar dedicati ai processi di internazionalizzazione aziendale. La piattaforma è strutturata per essere fruibile in modalità asincrona, con contenuti a richiesta come mini-moduli formativi, articoli e corsi, e in modalità sincrona, con webinar live di approfondimento. I temi affrontati sono divisi in macro-categorie quali:

- competenze trasversali
- marketing e comunicazione
- focus paese
- contrattualistica e pagamenti
- aspetti doganali e Incoterms
- gare internazionali
- logistica per l'internazionalizzazione
- proprietà intellettuale
- digital presence

2.1.44 - Destinazione Export

Destinazione Export offre un percorso di primo orientamento all'export dedicato a micro e piccole aziende che necessitano di un accompagnamento per definire il proprio potenziale di internazionalizzazione. Il percorso prevede una formazione executive in aula (in modalità blended) su tematiche quali: marketing, comunicazione, pagamenti internazionali, digital marketing. A seguire è

EXPORT FRONT DESK

Da alcuni anni è attivo anche l'Export Front Desk, un servizio di orientamento a cui le aziende possono accedere tramite appuntamento gratuito. Con incontri svolti online o in presenza, il desk aiuta le aziende italiane a individuare i servizi più adatti alle loro esigenze, guidandole nel processo di richiesta e supportandole nel percorso di internazionalizzazione. Il servizio è rivolto sia ad aziende che già esportano sia ad aziende che non hanno mai esportato.

prevista un'attività di affiancamento individuale finalizzata ad impostare una prima strategia di posizionamento sui mercati esteri.

2.1.45 - Innovability Passport

La proposta consiste in un percorso formativo focalizzato sui principali processi di innovazione e sostenibilità, destinato ad aziende con una sviluppata propensione all'export o già presenti sui mercati esteri. L'obiettivo è quello di potenziare le capacità e rafforzare le competenze già acquisite, attraverso un approfondimento tematico e la guida di un esperto per migliorare la strategia d'internazionalizzazione. Le attività prevedono inizialmente una fase didattica, durante la quale vengono trattate le tematiche relative a: strumenti digitali che favoriscono il posizionamento del prodotto, politiche di sostenibilità, bilancio sostenibile e criteri ESG, comunicazione e marketing. Successivamente, le aziende vengono coinvolte in laboratori di approfondimento e attività di coaching individuale.

2.1.46 - Tender Lab

Si tratta di un programma formativo finalizzato a migliorare le competenze delle aziende e renderle più competitive nelle gare internazionali, fornendo loro gli strumenti necessari per cogliere le opportunità offerte dal mercato dei tender internazionali e sviluppare le capacità progettuali e di preparazione di offerte di successo. Il percorso è articolato in lezioni frontali e webinar seguiti da un'attività di coaching finalizzata ad impostare la corretta partecipazione a bandi e progetti messi a disposizione da Unione Europea, Banche multilaterali di sviluppo e Organismi internazionali.

2.1.47 - Export Kit Dogana

Lo strumento offre incontri formativi specialistici su tematiche e problematiche doganali quali, per esempio, semplificazioni doganali, accordi di libero scambio, governance & compliance, classifica e origine della merce, green deal, CBAM. L'obiettivo è fornire alle aziende gli strumenti disponibili e in via di definizione, combinando aspetti prettamente operativi con una visione strategica di medio-lungo periodo sul commercio internazionale, nonché condividere aggiornamenti sui continui mutamenti geopolitici internazionali.

2.1.48 - Podcast Direzione Africa

La serie podcast Direzione Africa, promossa da Agenzia ICE e realizzata da Internationalia, offre un viaggio approfondito alla scoperta dei mercati e dei settori economici africani emergenti. In ogni episodio viene esplorato un Paese o un settore diverso attraverso le testimonianze dirette di imprenditori, diploma-



tici ed esperti, con particolare attenzione alle opportunità, alle sfide, all'economia e alla dimensione culturale del continente. Il podcast, disponibile sulle principali piattaforme di ascolto e attualmente alla sua terza stagione, si rivolge a imprenditori, operatori economici e pubblico interessato allo sviluppo delle relazioni tra Italia e Africa.



I PODCAST DI DIREZIONE AFRICA

Inquadra il QR Code per accedere all'elenco dei podcast
Direzione Africa

2.1.49 - Lab Innova for Africa "Luca Attanasio"

Lab Innova for Africa è stato avviato nel 2019. Punta sulla formazione tecnico-manageriale degli imprenditori africani nel settore agribusiness, sull'innovazione del settore e il trasferimento tecnologico, e promuove, al contempo, il partenariato con le imprese italiane, leader per tecnologia e packaging. Il progetto è stato esteso ad altri settori, ad esempio il settore ICT. Dall'ottobre 2024 l'iniziativa è dedicata alla memoria dell'Ambasciatore Luca Attanasio. Il progetto è articolato in tre fasi:

Fase 1 – Scouting e assessment

Nella prima fase gli esperti dell'Agenzia ICE (o di altri partner del programma) effettuano un'analisi preliminare delle imprese candidate, in cui vengono valutati il loro potenziale tecnico-manageriale, la struttura organizzativa e la capacità di internazionalizzazione. Questo step consente di selezionare le realtà più adatte e definire un piano formativo mirato.

Fase 2 – Formazione in aula

La seconda fase prevede una formazione in aula, articolata in moduli tematici su strategia aziendale, marketing internazionale, logistica, qualità, innovazione, contrattualistica, pagamenti internazionali, dogane, standard di produzione, packaging e sostenibilità. Durante questa fase sono previste sessioni pratiche, simulazioni, lavori di gruppo e casi-studio con l'obiettivo di rafforzare le competenze delle imprese partecipanti.

Fase 3 – Study Tour in Italia

La terza fase consiste in un viaggio-studio in Italia, durante il quale le aziende selezionate visitano distretti produttivi e partecipano a fiere di settore, incontri B2B, visite aziendali e momenti di networking con imprese italiane.

ICE - Strumenti di informazione

Accanto alla formazione, un altro grande gruppo di strumenti ICE interessa l'ambito informativo. L'Agenzia propone numerose opportunità per raccogliere dati inerenti mercati ed eventuali controparti locali. Ci sono servizi fruibili gratuitamente online o tramite Uffici esteri o domestici e servizi che offrono informazioni più approfondite e sono erogati su preventivo.

2.1.50 - Informazioni generali e di primo orientamento

Raccolta di informazioni generali e di primo orientamento sulle possibilità di accesso e internazionalizzazione in un dato mercato, come primo approccio prima di affrontare analisi di mercato più mirate.

2.1.51 - Notizie dal mondo

Notiziario giornaliero, gratuito e disponibile online, con informazioni di economia, commercio, affari, opportunità, alimentato in tempo reale dalla rete estera di Agenzia ICE.

2.1.52 - Note informative sui mercati

A completamento delle informazioni presenti su infoMercatiEsteri, Agenzia ICE cura e pubblica sul proprio sito web approfondimenti sui singoli mercati, con note settoriali, schede su normative tecniche, doganali, degli investimenti, note congiunturali, guide su vari argomenti.

2.1.53 - Consulto online su prenotazione

Il servizio offre una panoramica approfondita del mercato estero di interesse, analizzandone la situazione sociopolitica, gli aspetti culturali che possono influenzare le dinamiche commerciali, oltre al quadro economico e ai comportamenti di consumo. Su richiesta, è possibile includere anche temi specifici legati al settore o al Paese di riferimento. Quando le condizioni tecniche e il contesto locale lo consentono, le imprese possono prenotare un colloquio a distanza con il responsabile dell'Ufficio estero di riferimento o con un trade analyst specializzato, per ricevere un orientamento personalizzato e aggiornato. Il servizio è fornito direttamente dagli Uffici esteri della rete ICE, garantendo informazioni tempestive e basate sull'esperienza diretta sul territorio.

2.1.54 - Schede prodotto

Offrono analisi statistiche e rappresentazioni grafiche sull'andamento della domanda mondiale di oltre 330 prodotti, indicando i mercati più promettenti, il posizionamento dell'Italia e i principali concorrenti.



2.1.55 - Il tuo prodotto sul mercato

Il dossier, invece, fornisce un approfondimento personalizzato su un determinato prodotto o servizio in uno specifico mercato, con dati su economia locale, interscambi con l'Italia, tendenze di consumo, normative doganali e fiscali, oltre a riferimenti su fiere e media di settore.

2.1.56 - Elenchi professionisti locali

Il servizio consiste in un elenco di professionisti locali, generalmente iscritti ad albi professionali (interpreti, traduttori, avvocati, commercialisti, tecnici, consulenti, organizzazioni specializzate, società di certificazione, studi tecnici), con dati anagrafici completi di indirizzo, numero di telefono ed e-mail.

2.1.57 - Statistiche di commercio estero

Le statistiche pubblicate si distinguono in due categorie: 1) elaborazioni statistiche predefinite sull'interscambio commerciale dell'Italia e sugli investimenti diretti esteri in Italia; 2) statistiche selezionabili, previa registrazione, che consentono di analizzare il posizionamento competitivo dell'Italia rispetto ai principali concorrenti, nei diversi mercati e per singole voci merceologiche.

2.1.58 - Statistiche di commercio estero personalizzate

Elaborazioni statistiche con grado intermedio di personalizzazione in funzione delle specifiche esigenze e caratteristiche del cliente.

2.1.59 - Informazioni doganali, fiscali, legali, valutarie

Il servizio fornisce supporto nella raccolta e nell'elaborazione di informazioni relative a dazi doganali, certificazioni obbligatorie, normative fiscali, requisiti di etichettatura dei prodotti e norme sul lavoro nei Paesi di interesse. Tutto il supporto viene erogato attraverso gli Uffici esteri, garantendo dati aggiornati e mirati alle specifiche esigenze delle aziende.

2.1.60 - Ricerche di mercato

Le ricerche di mercato sono personalizzate ed effettuate direttamente dagli Uffici esteri. Includono un'analisi economico-finanziaria del Paese di interesse, lo studio della domanda nel settore specifico e la distribuzione dei prodotti italiani e della concorrenza, oltre a individuare opportunità e criticità del mercato. Vengono inoltre fornite informazioni sui principali eventi e manifestazioni locali di settore, offrendo così un quadro completo per la pianificazione strategica.

2.1.61 - Informazioni riservate su imprese estere - a preventivo

Il servizio fornisce rapporti dettagliati e aggiornati sulle imprese estere, tenen-

do conto che la disponibilità delle informazioni può variare a seconda del Paese. Tra i dati raccolti vi sono ragione sociale, indirizzo, contatti telefonici e sito web, attività svolta, forma giuridica, dati costitutivi, situazione finanziaria, nonché una valutazione sintetica sulla solidità economico-finanziaria e sulla solvibilità dell'operatore estero. Tutto il servizio è gestito tramite la rete estera.

CDP

2.1.62 - Lounge CDP SIMEST ELITE

Le iniziative di CDP dedicate all'accompagnamento sui mercati esteri includono il programma di formazione Lounge CDP SIMEST ELITE, incentrato su:

- rafforzamento delle competenze, con corsi dedicati al top management focalizzati su strategia e finanza in collaborazione con SDA Bocconi e il Network di Partner ELITE;
- piani di sviluppo e internazionalizzazione, con sessioni di assessment e coaching personalizzate sulle esigenze strategiche di ogni azienda;
- accompagnamento sul mercato dei capitali, centrato su strumenti finanziari di debito ed equity per la raccolta di risorse sul mercato dei capitali e sostegno ai piani di crescita delle imprese;
- iniziative per l'imprenditoria giovanile, femminile e del Mezzogiorno, con percorsi formativi per queste categorie focalizzati su workshop, strumenti di crescita, finanziamenti agevolati e opportunità di internazionalizzazione.

SACE

Accanto agli strumenti finanziari, SACE promuove programmi per preparare le imprese italiane ad affrontare i mercati esteri con maggiore consapevolezza.

2.1.63 - SACE Education

È l'hub formativo di SACE dedicato alle imprese di ogni dimensione che vogliono crescere in Italia e all'estero. L'obiettivo è fornire strumenti pratici e aggiornati, dalla gestione dei rischi all'elaborazione di strategie commerciali efficaci. Il nuovo raggio d'azione dell'hub formativo si sviluppa lungo tre direttrici:

- percorsi formativi specializzati in tema di export e di internazionalizzazione;
- programmi di accompagnamento verso le strategie green, digitali e infrastrutturali per crescere in Italia e all'estero;
- una formazione accademica certificata in collaborazione con prestigiose università e business schools.

La formazione in tema export è rivolta in particolare alle PMI e si compone di un'offerta ampia e gratuita, strutturata in percorsi digitali organizzati in pacchetti formativi (export kit) e incontri specialistici sul territorio tarati sulle reali esigenze aziendali. Gli export kit si distinguono in Base "Come prepararsi per i mercati esteri", Intermedio "Come strutturarsi per l'export", Avanzato "Come essere competitivi all'estero" e Pro "Come espandere il business all'estero".

La divisione SACE Academy propone una formazione manageriale altamente specializzata, realizzata con professionalità provenienti dal mondo accademico e da business school. Le macro-aree al centro dei percorsi formativi sono tre: finanza, export e internazionalizzazione, transizione digitale e transizione green.

2.1.64 - Africa Champion Program

In continuità con il successo della prima edizione, torna l'Africa Champion Program. La seconda edizione, che vede la partecipazione di nove partner strategici del Sistema Italia, tra cui Presidenza del Consiglio dei Ministri, MAECI, Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) e Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT), conferma l'impegno a offrire strumenti concreti e soluzioni innovative per l'internazionalizzazione e per l'analisi dei rischi e delle opportunità nei diversi contesti locali, e a favorire opportunità di business matching con controparti africane. Il programma si focalizza su agricoltura, energia e infrastrutture, e si concentra su otto geografie specifiche: Tanzania, Senegal, Etiopia, Ghana, Angola, Algeria, Marocco e Kenya. Tra le novità di questa edizione spiccano approfondimenti tematici dedicati alle collaborazioni multilaterali, in sinergia con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, e focus specifici su materie prime critiche e infrastrutture digitali, in collaborazione con il Ministero delle Imprese e del Made in Italy.



AFRICA CHAMPION PROGRAM

Inquadra il QR Code per visualizzare informazioni relative all'edizione 2026 del programma

EXPORT KIT AFRICA

Inquadra il QR Code e scopri quali sono i consigli di SACE per pianificare la tua strategia



2.2 Attività promozionali

AGENZIA ICE

Di fondamentale importanza per il consolidamento della presenza italiana sui mercati esteri è l'attività di promozione realizzata dall'Agenzia ICE a favore delle aziende italiane, in modo particolare le PMI, in collaborazione con associazioni di rappresentanza del sistema produttivo, organizzatori fieristici ed enti locali.

Gli obiettivi. L'azione promozionale mira alla valorizzazione delle qualità della produzione italiana, all'incremento delle vendite sui mercati internazionali, alla costituzione di reti di commercializzazione, anche in collaborazione con il sistema distributivo (GDO) e con le piattaforme di e-commerce.

L'attività promozionale è finanziata dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale sulla base delle indicazioni strategiche ricevute dalla Cabina di Regia per l'internazionalizzazione e si concretizza in un programma promozionale definito a seguito di un confronto con le associazioni di categoria e con gli altri enti preposti al supporto pubblico all'internazionalizzazione.

Le iniziative. Nel 2024 l'Agenzia ICE ha organizzato oltre 900 eventi promozionali in 109 mercati: padiglioni nazionali di imprese italiane a fiere estere, incoming di operatori esteri in Italia, incontri B2B tra operatori, ricerche di mercato, seminari e giornate tecnologiche, campagne di comunicazione per promuovere il Made in Italy nel mondo, oltre ai citati accordi commerciali con le piattaforme distributive, sia fisiche che digitali.

Per il biennio 2025-2026 sono programmate 126 iniziative promozionali in 28 mercati africani, con un incremento di oltre il 60% del budget promozionale rispetto al biennio precedente, a cui si aggiungeranno le ulteriori attività del Piano 2026, in corso di definizione. Le iniziative che, ad oggi, hanno visto la destinazione della maggior quota di budget promozionale sono i padiglioni nazionali a importanti fiere settoriali locali, in particolare del comparto beni strumentali (oil & gas, costruzioni e infrastrutture in Egitto, macchine confezionamento ed imballaggio in Algeria e Kenya, macchine edili e movimento terra in Etiopia).

I Centri Tecnologici. L'Agenzia ICE, nell'ambito delle proprie attività promozionali, ha la possibilità di erogare direttamente, a soggetti di diritto italiano operanti nel settore dell'internazionalizzazione, contributi finanziari a rimborso per la costituzione di Centri Tecnologici in Paesi in via di sviluppo e nei Balcani. Tali Centri sono strutture stabili che offrono assistenza, promozione, formazione e servizi a imprese e soggetti locali, con l'obiettivo di migliorare la conoscenza di tecnologie e/o di processi di lavorazione italiani, favorendone, in prospettiva,



l'acquisto da parte degli utilizzatori locali. I Centri Tecnologici svolgono un ruolo significativo nell'ecosistema imprenditoriale del Paese in cui si insediano, mirando a promuovere il trasferimento di conoscenze e tecnologie per potenziare la competitività e lo sviluppo economico locale.

Attualmente, è prevista la costituzione di tre Centri Tecnologici in Africa, due dei quali destinati alla lavorazione del marmo, in Algeria ed Etiopia, e uno destinato alla meccanizzazione agricola, in Uganda.

2.2.65 - Vetrina online

Tra i servizi gratuiti di Agenzia ICE, la vetrina online permette alle imprese italiane di valorizzare il suo operato e aumentare la visibilità a livello internazionale. Attraverso uno spazio virtuale sul sito globale di ICE, l'azienda può presentare informazioni sul proprio brand, prodotti, immagini, video, cataloghi e link ai propri canali social. Questo strumento facilita la promozione dell'impresa e favorisce contatti diretti con potenziali partner esteri, che possono proporre opportunità di collaborazione o affari.

2.2.66 - Organizzazione di Business Tour in Italia - a preventivo

Il servizio supporta sia operatori singoli sia soggetti collettivi nell'individuazione e nel coinvolgimento di operatori esteri per eventi d'affari organizzati in Italia. Questi eventi possono includere fiere, saloni espositivi, convegni, incontri d'affari, visite aziendali e analoghe iniziative che coinvolgono delegazioni di operatori economici, giornalisti, professionisti ed esperti di specifici settori, secondo le esigenze del committente. L'assistenza è fornita dagli Uffici della rete estera, garantendo coordinamento e supporto completo.

2.2.67 - Organizzazione di eventi e partecipazione a manifestazioni promozionali - a preventivo

Il servizio comprende l'organizzazione di eventi di vario tipo, come convegni, workshop, mostre, degustazioni, conferenze stampa, presentazioni aziendali e azioni promozionali presso punti vendita, oltre alla partecipazione a fiere, sfilate di moda, business tour all'estero e altre iniziative di comunicazione. L'attività dell'Ufficio estero dell'Agenzia ICE include l'individuazione di spazi, controparti, collaboratori esterni e la gestione dei rapporti con i media. Il servizio può anche prevedere la fornitura di stand "chiavi in mano" per fiere e si rivolge sia a operatori singoli sia a soggetti collettivi, con analisi dei risultati e attività di follow-up.

2.3 L'importanza del fare rete

AGENZIA ICE

L'Agenzia propone diversi strumenti, sia gratuiti che a pagamento, attraverso i quali avere occasioni di incontri e la possibilità di creare nuovi contatti.

2.3.68 - Opportunità commerciali

Nel portale dell'Agenzia sono presenti occasioni di affari (esportazioni, importazioni, collaborazioni industriali e investimenti) proposte dagli Uffici esteri di ICE e dagli operatori esteri a potenziali controparti italiane. Nella versione internazionale del sito www.ice.it/en/, invece, gli operatori italiani possono condividere occasioni d'affari (commerciali, partenariati) a potenziali controparti estere.

2.3.69 - Profili operatori esteri

L'attività consiste nell'individuare fino a quindici operatori locali per ottenere una panoramica del tessuto economico e commerciale. Per ciascun operatore verranno raccolti dati anagrafici e societari, settore di attività, struttura distributiva, rete di assistenza pre e post-vendita, segmentazione di mercato e marchi rappresentati. Il servizio è gratuito fino a 15 operatori per azienda nell'arco dell'anno solare.

2.3.70 - Ricerca clienti e partner esteri - a preventivo

Il servizio è a pagamento ma viene fornito gratuitamente per le imprese fino a 100 dipendenti, utilizzatrici finali del servizio (con l'esclusione di consulenti/intermediari) e conseguente divieto di cessione a terzi, fino ad un numero massimo di 5 servizi per anno solare. Consiste nell'individuazione di clienti/partner esteri potenzialmente interessati a stabilire contatti d'affari con l'azienda italiana. Il servizio prevede:

- la selezione di operatori locali coerenti con il profilo aziendale del cliente italiano;
- l'invio di documentazione e/o campioni, forniti dal richiedente alle imprese selezionate;
- un rapporto finale indica le attività svolte e, ove le regole del Paese sulla privacy lo permettano, i destinatari raggiunti;
- follow-up telefonico per riscontrare l'interesse all'offerta;
- relazione finale sui risultati con l'elenco e le considerazioni degli operatori intervistati;



- ove richiesto è prevista l'organizzazione di incontri d'affari sia con partner economici selezionati dagli Uffici esteri di ICE, sia con operatori segnalati dal cliente italiano.

2.3.71 - Ricerca investitore estero - a preventivo

Il servizio è gratuito per imprese fino a 100 dipendenti, utilizzatrici finali del servizio (con l'esclusione di consulenti/intermediari) e conseguente divieto di cessione a terzi. Il servizio prevede un'analisi preliminare con valutazione della richiesta ed esame dei mercati esteri verso i quali si rivolge la ricerca, e prosegue con la ricerca e l'identificazione degli operatori da sensibilizzare (grandi aziende, fondi di investimento, banche d'affari, studi legali, ecc.), la presentazione del progetto, la verifica dell'interesse e la relazione finale sui risultati della ricerca. Su richiesta dell'operatore estero interessato, è possibile l'organizzazione di incontri e, per eventuali seguiti, una verifica della pre-fattibilità e il supporto nell'avvio delle trattative con il partner/investitore estero e l'eventuale mediazione con i soggetti pubblici italiani coinvolti nel processo autorizzativo dell'investimento estero in Italia.

CDP

Le soluzioni non finanziarie elaborate da Cassa Depositi e Prestiti comprendono aree dedicate allo sviluppo di contatti e incontri d'affari tra imprese italiane e controparti estere.

Il programma formativo Lounge, accanto all'acquisizione di competenze, propone spazi di networking a livello nazionale ed europeo, dove imprenditori, partner e investitori possono conoscersi e discutere e dove le aziende possono acquisire maggiore visibilità nella comunità industriale e finanziaria.

2.3.72 - Business Matching

È la piattaforma digitale gratuita sviluppata da Cassa Depositi e Prestiti in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, che connette le imprese italiane con controparti estere in oltre venti Paesi, favorendo incontri B2B e opportunità di cooperazione commerciale.

Tutte le imprese italiane, in particolare le PMI, interessate ai mercati esteri possono usufruire della piattaforma, già attiva nei Paesi prioritari per il sistema economico italiano. Per quanto riguarda l'Africa, la piattaforma è operativa in Egitto, Tunisia, Marocco, Kenya, Sudafrica e ad inizio 2026 verrà lanciata anche in Costa d'Avorio.

Una volta inseriti gli obiettivi di business della propria azienda e la tipologia di partner che si desidera incontrare, lo strumento proporrà i profili ritenuti più adatti; l'utente può quindi organizzare incontri B2B virtuali, con possibilità di richiedere un interprete, e avviare una rete di contatti.

SACE

2.3.73 - SACE Connects

A completamento del sostegno alle aziende, il gruppo ha elaborato il programma SACE Connects, basato sulla promozione del business matching. SACE mette a disposizione delle imprese l'esperienza del suo network internazionale e la conoscenza diretta dei contesti locali per dare alle imprese la possibilità di incontrare controparti estere affidabili con cui valutare partenariati commerciali. Il programma, a cui è possibile registrarsi gratuitamente, include tre tipologie di servizi:

- il matching, cioè il percorso di selezione di buyer esteri,
- la fase di incontro, cioè la partecipazione a eventi e meeting one-to-one in Italia, all'estero e online,
- la consulenza, cioè l'assistenza garantita da consulenti specializzati e la ricerca di soluzioni dedicate allo sviluppo dell'azienda.

Gli eventi di *business matchmaking*, in particolare, sono progettati per massimizzare le sinergie tra domande e offerte, consentendo alle aziende di presentare i propri prodotti e servizi a controparti selezionate, partecipare a tavoli di negoziazione e avviare progetti di collaborazione in settori chiave come energia, infrastrutture, agribusiness e innovazione tecnologica.

2.3.74 - Africa Champion Program

Anche per la nuova edizione del Programma, uno spazio rilevante è dedicato alla possibilità di stabilire contatti diretti con controparti africane, che saranno organizzati al termine del percorso formativo. Per l'edizione 2026, le attività si concentreranno su Marocco, Costa d'Avorio, Senegal, Angola e Tanzania, per i quali si stimano eventi nei settori agroalimentare, acqua, infrastrutture ed energia. Tra le parti africane coinvolte agli eventi di business matching del 2025, ci sono stati i Ministeri delle Finanze di vari Paesi, istituti bancari e l'Africa Finance Corporation.

2.4 Altri strumenti

AGENZIA ICE

2.4.75 - Soluzione di controversie

Il servizio assiste le aziende italiane nella gestione e nella risoluzione di controversie commerciali con controparti estere. L'obiettivo è favorire soluzioni amichevoli e stragiudiziali in caso di contestazioni su merci o servizi, anomalie nei pagamenti, ritardi nelle consegne o altre problematiche. Il servizio viene erogato tramite gli Uffici della rete estera.

2.4.76 - Utilizzo strutture Agenzia ICE - a preventivo

Le imprese possono utilizzare stanze e attrezzature presso diversi Uffici della rete estera e la sede di Milano. Il servizio è gratuito per un massimo di tre giorni all'anno per le imprese fino a 100 dipendenti, che siano utilizzatrici finali (esclusi consulenti o intermediari) e con divieto di cessione a terzi, fatta salva la copertura dei costi vivi eventualmente sostenuti. Per periodi superiori ai tre giorni, l'utilizzo delle strutture è possibile previo accordo con gli Uffici esteri, che garantiscono supporto e coordinamento.

2.4.77 - Consulenza avanzata - a preventivo

La consulenza riguarda principalmente tre settori, ma è possibile concordare interventi su misura non previsti esplicitamente.

- **Investimenti all'estero:** il servizio offre un'analisi preliminare della congiuntura economica e della normativa del Paese di interesse, supporto nella ricerca di controparti e assistenza nelle trattative con partner selezionati. Include inoltre il supporto nell'espletamento delle procedure richieste dalla normativa locale, la ricerca di personale e l'individuazione di immobili.
- **Ricerca di personale e reperimento di locali, edifici o terreni:** viene fornita la preselezione di personale amministrativo e tecnico, con l'obiettivo di proporre una rosa di candidati di potenziale interesse per il cliente. Il servizio comprende anche l'individuazione di operatori locali del settore immobiliare, con proposte in linea con le esigenze dell'azienda.
- **Piani di comunicazione sui media esteri:** le soluzioni vanno dalla singola inserzione alla progettazione di piani pubblicitari personalizzati. Il servizio include la selezione dei media più adatti, lo sviluppo dei contatti e la redazione dei testi, utilizzando materiali forniti dal cliente o elaborati dagli Uffici esteri, eventualmente in collaborazione con esperti locali. Al termine viene fornito un rapporto dettagliato con la descrizione delle attività svolte.



Il Lake Turkana Wind Power Project è uno dei più ampi progetti di sfruttamento dell'energia eolica (Foto di Placemarks, tratta da Africa e Affari)

3. STRUMENTI PER GARE

La partecipazione a gare d'appalto per forniture di beni o servizi (i *procurement contracts*) è un'altra strada che può avvicinare le aziende ai mercati esteri. Quello del procurement è un mondo ampio, all'interno del quale le organizzazioni multilaterali come l'UNOPS giocano un ruolo centrale. In Italia, ottime opportunità possono provenire dagli enti pubblici nazionali di riferimento: il MAECI, Agenzia ICE e AICS, ai quali si aggiunge l'operato di SACE in qualità di garante.

ENTE	STRUMENTO
MAECI	Extender.esteri.it
Agenzia ICE	<ul style="list-style-type: none">• Antepresa di grandi progetti e gare internazionali• Tender Plus
SACE	<ul style="list-style-type: none">• Garanzie per gli impegni di firma• Cauzioni appalti• Cauzioni doganali
AICS	Gare d'appalto

3.1 MAECI

3.1.78 - Extender.esteri.it

Questo sistema informativo gratuito offre un servizio di selezione e invio delle opportunità di business legate al mercato degli appalti internazionali. Il servizio è realizzato dal MAECI in collaborazione con Agenzia ICE, Unioncamere, Asso-camerestero e Confindustria, che con la loro rete estera di oltre 400 strutture, alimentano quotidianamente il servizio. Con Extender, si possono conoscere:

- gare d'appalto internazionali per la fornitura di beni, prestazione di servizi o realizzazione di opere;

- anticipazioni di gare e grandi progetti (*early warning*);
- progetti dell'Unione Europea nel settore degli aiuti a Paesi terzi;
- informazioni a carattere scientifico e tecnologico;
- appalti e opportunità segnalate dalle principali banche multilaterali di sviluppo.

Per ricevere in tempo reale, a mezzo email, informazioni personalizzate su mercati e settori di interesse è sufficiente completare una registrazione online.



EXTENDER

Inquadra il QR Code per il sistema informativo del MAECI sulle opportunità di business all'estero

3.2 AGENZIA ICE

Il capitolo di Agenzia ICE riguardante le gare d'appalto è particolarmente articolato. Gli Uffici della rete estera supportano le aziende nel reperimento di bandi di gara internazionali e, quando possibile, nell'individuazione delle imprese partecipanti o aggiudicatarie, fino all'organizzazione di incontri con le controparti. Prime informazioni si possono reperire dal servizio di Anteprema di grandi progetti e gare internazionali.

3.2.79 - Anteprema di grandi progetti e gare internazionali

Il servizio fornisce anticipazioni e aggiornamenti sulle principali iniziative e sui progetti internazionali che daranno luogo a gare d'appalto e opportunità di finanziamento. Le informazioni, organizzate per Paese e settore, includono le sintesi dei bandi, i riferimenti utili per richiedere i capitolati d'appalto e le indicazioni necessarie per presentare un'offerta competitiva. Quando disponibili, vengono pubblicati anche i risultati delle aggiudicazioni, offrendo così alle imprese italiane la possibilità di individuare potenziali opportunità di collaborazione o subfornitura.

3.2.80 - Tender Plus

Il progetto, promosso dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dall'Agenzia ICE, mira a sostenere i processi di internazionalizzazione delle piccole e micro imprese italiane, con l'obiettivo di rafforzarne la capacità competitiva, poiché spesso le PMI italiane, e in particolare le microimprese, sono scoraggiate dal partecipare ai processi di procurement mul-

tilaterale a causa di una serie di difficoltà, dalla comprensione dei bandi di gara agli adempimenti burocratici richiesti, all'importo spesso troppo grande dei progetti, alla mancanza di partner locali. In realtà, le occasioni per le PMI sono molteplici e il progetto Tender Plus nasce proprio con l'intento di aumentare le possibilità di aggiudicazione per le piccole e micro imprese italiane. L'articolazione dell'iniziativa in tre linee di intervento principali riflette questo obiettivo.

- **Tender Lab:** è un programma di formazione gratuito volto a potenziare le competenze e le conoscenze specifiche necessarie per competere con successo nelle gare internazionali (si vedano anche le informazioni di pag. 121).
- **Tender Pass:** è un servizio di accesso gratuito e illimitato ai tender e alle gare multilaterali promosse dai principali organismi internazionali (in collaborazione con DevelopmentAid). Il servizio è rivolto alle piccole e micro imprese italiane (con fatturato inferiore a 10 milioni di euro e meno di 50 dipendenti).
- **Tender Desk:** attività di assistenza personalizzata nell'individuazione delle opportunità di business e nella preparazione ai bandi di gara internazionali, grazie alla presenza di tre desk dislocati presso le maggiori Banche Multilaterali di Sviluppo: Banca Europea per gli Investimenti (EIB), Banca Africana di Sviluppo (AfDB) e Banca Asiatica di Sviluppo (ADB). A questi si aggiunge il desk presso la Banca Mondiale (WB).

3.3 SACE

SACE supporta le imprese nella partecipazione a gare e appalti internazionali, offrendo soluzioni per rispondere alle richieste di garanzie contrattuali per gare, appalti o obblighi di legge. Tra le tipologie si annoverano le seguenti.

3.3.81 - Garanzie per impegni di firma

Grazie a questo strumento, l'azienda può rilasciare tutte le garanzie contrattualmente previste (cauzioni) per partecipare a gare d'appalto, oltre che, per esempio, richieste nei contratti per progetti, forniture e sub-forniture; il Modulo Mercati Globali è dedicato a tutte le aziende italiane senza limiti di fatturato.

3.3.82 - Cauzioni appalti

Con le cauzioni appalti, l'azienda può garantire, in fase di gara, la sottoscrizione del contratto e, in fase di firma, l'adempimento delle obbligazioni contrattualmente previste.

3.3.83 - Cauzioni doganali

Questa tipologia di cauzioni consente di prestare specifiche fideiussioni alla Dogana per adempiere agli obblighi di garanzia derivanti dall'attività di import ed export di merci.

3.4 AICS

3.4.84 - Gare d'appalto (Procurement Contracts)

I Procurement Contracts sono tra gli strumenti principali utilizzati da AICS per coinvolgere le aziende private nella realizzazione di progetti di cooperazione internazionale. A differenza dei bandi di gara, attraverso cui iniziative imprenditoriali innovative sono finanziate direttamente, gli appalti offrono alle imprese la possibilità di partecipare come fornitori di servizi, lavori o beni. Le gare sono aperte a imprese italiane ed europee, nonché a società con sede nei Paesi partner, che abbiano comprovata esperienza nei settori di riferimento.

Un elemento interessante è la possibilità per le aziende di accedere a progetti già finanziati, per cui le aziende non hanno l'onere di presentare un progetto ex novo: le gare d'appalto riguardano la realizzazione di iniziative che hanno ricevuto sostegno economico da AICS e che saranno implementate nei Paesi partner. I contratti devono essere in linea con gli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile (SDGs) e le priorità del Piano Mattei, e i criteri di selezione sono basati su qualità, competenza tecnica e sostenibilità delle proposte. Sempre in accordo con le indicazioni del Piano Mattei, i principali settori d'intervento sono infrastrutture, energia, agricoltura, salute, formazione e tecnologie digitali.



I BANDI DELLA COOPERAZIONE

Inquadra il QR Code per visionare la sezione Bandi di gara e Contratti di AICS

Chiuso in redazione
30 novembre 2025



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale