

IL COVID-19 NON FERMA IL MADE IN ITALY

Indice

TAVOLI SETTORIALI

Il MAECI accanto alle imprese per sostenere l'Italia nel mondo 2

OSSERVATORIO ECONOMICO

Osservatorio Economico: il commercio estero sotto la lente 7

SIMEST

Finanza agevolata SIMEST-MAECI: un pilastro del Patto per l'Export 9

BANCA MONDIALE

Tutti gli aspetti del procurement della Banca Mondiale 13

ADB E AIIB

C'è spazio per l'Italia nel procurement di ADB e AIIB 17

COMMESSE

21

CALENDARIO

23

Le imprese italiane sono state messe a dura prova dal Covid-19 ma sono ancora molte le opportunità per il *made in Italy* nel mondo. Nell'ottica di rilanciare i prodotti italiani all'estero il MAECI ha chiamato a raccolta imprenditori e associazioni di categoria per partecipare a 12 tavoli settoriali e dare suggerimenti utili a rimodulare il piano di interventi del Ministero a sostegno dell'*export*. Il commercio internazionale dell'Italia è, in particolare, al centro dell'attività dell'Osservatorio Economico del MAECI che fotografa la composizione geografica e settoriale degli scambi italiani e mette a disposizione degli utenti dati statistici sulla presenza del *made in Italy* nel mondo. A sostegno delle imprese italiane orientate all'internazionalizzazione è arrivata, inoltre, una nuova normativa che ha rafforzato i finanziamenti agevolati di SIMEST permettendo loro di dare un sostegno finanziario ancora più potente ed efficace e ad accesso diretto. Non vanno infine dimenticate le opportunità per le nostre imprese nel procurement di Banca Mondiale, AIIB e ADB, a cui sono stati dedicati vari *webinar* organizzati da ICE-Agenzia.



IL MAECI ACCANTO ALLE IMPRESE PER SOSTENERE L'ITALIA NEL MONDO

Imprenditori e associazioni di categoria sono stati chiamati a raccolta dal MAECI per partecipare a 12 tavoli settoriali, che si sono tenuti dal 14 al 21 aprile, e dare suggerimenti su come rilanciare il *made in Italy* nell'era post-Covid-19

Per favorire la ripresa economica e sociale e rilanciare sia il commercio estero - che pesa circa un terzo del PIL nazionale - sia la promozione internazionale del *made in Italy* nella fase post Covid-19, il Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI), Luigi Di Maio, lo scorso 4 aprile ha lanciato l'iniziativa del Patto per l'Export (poi effettivamente presentato l'8 giugno) per elaborare, in collaborazione con i principali attori economici, una strategia unitaria che vada in questa direzione.

Proprio in un'ottica di dialogo e cooperazione si collocano i tavoli settoriali, organizzati dal MAECI in modalità virtuale a metà aprile, al fine di ricevere spunti e proposte utili a rimodulare il piano di interventi promozionali del Ministero, alla luce degli effetti economici generati dal coronavirus. Ai 12 incontri,

coordinati dal Sottosegretario di Stato al Ministero degli Affari Esteri, Manlio Di Stefano, hanno preso parte oltre 250 partecipanti e 150 enti, tra associazioni di categoria e rappresentanze del mondo imprenditoriale italiano. I tavoli si sono concentrati su: agroalimentare, innovazione, sistema moda, salute/biomedicale, meccanica tradizionale, sistema abitare, meccanica avanzata e automazione, ecosistema delle startup, infrastrutture e logistica, sistema fieristico e servizi per le esportazioni.

Durante gli incontri il Sottosegretario ha illustrato ai partecipanti le ultime misure del Governo a sostegno delle esportazioni italiane, ovvero il nuovo Fondo per la Promozione Integrata istituito dal Decreto Cura Italia, le garanzie finanziarie mobilitate e il nuovo assetto istituzionale in materia di sostegno finanziario all'internazionalizzazione presenti nel

TAVOLI SETTORIALI



■ Il MAECI ha organizzato 12 tavoli settoriali per raccogliere suggerimenti su come rilanciare il *made in Italy* post coronavirus



Pos.	Paese	2017		2018		2019		Gen. 2019		Gen. 2020	
		mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %
1	Germania	56.043	12,5	58.179	12,5	58.113	12,2	4.846	13,6	4.723	12,9
2	Francia	46.333	10,3	48.655	10,5	49.824	10,5	3.849	10,8	3.942	10,8
3	Stati Uniti	40.433	9,0	42.406	9,1	45.584	9,6	3.410	9,5	3.736	10,2
4	Svizzera	20.575	4,6	22.328	4,8	26.028	5,5	1.962	5,5	2.046	5,6
5	Regno Unito	23.185	5,2	23.798	5,1	24.915	5,2	1.980	5,5	2.004	5,5
6	Spagna	23.260	5,2	24.200	5,2	24.027	5,0	1.907	5,3	1.828	5,0
7	Belgio	13.488	3,0	13.304	2,9	14.062	3,0	1.091	3,1	1.274	3,5
8	Polonia	12.650	2,8	13.617	2,9	13.286	2,8	994	2,8	1.051	2,9
9	Paesi Bassi	10.500	2,3	11.661	2,5	11.840	2,5	916	2,6	987	2,7
10	Cina	13.489	3,0	13.127	2,8	12.993	2,7	948	2,7	835	2,3

■ I primi 10 Paesi destinatari delle esportazioni italiane. Fonte: ISTAT

Decreto Liquidità, grazie al quale l'operatività di SACE sarà adeguata agli indirizzi strategici della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione. Questi nuovi strumenti si affiancano a quelli già in vigore, di ICE-Agenzia e del MAECI, e si inseriscono all'interno del processo di consolidamento del sistema di sostegno pubblico alle esportazioni, avviato a settembre con il trasferimento, dal MiSE al MAECI, delle competenze in materia di internazionalizzazione e politica commerciale. I tavoli sono stati l'occasione per individuare i punti su cui gli attori economici vorrebbero che il MAECI si concentrasse nella fase di ripresa e gli elementi di convergenza sono stati molteplici. Tra le priorità individuate ci sono il rafforzamento dell'e-commerce, l'estensione del perimetro degli accordi con la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) internazionale, il sostegno al sistema fieristico, il

rafforzamento degli strumenti finanziari di supporto all'internazionalizzazione, il potenziamento della digitalizzazione e l'elaborazione di un piano di comunicazione

per rilanciare l'immagine dell'Italia e in generale il Made in Italy.

Per quel che riguarda l'e-commerce, i partecipanti agli incontri - soprattutto dei comparti meccanico e dell'alta tecnologia - si sono soffermati sulla necessità di utilizzare questo strumento non solo a livello B2C, limitandolo quindi alle vendite 'business-to-consumer', ma anche B2B (business-to-business), dato che per i beni strumentali resta imprescindibile la possibilità di riprodurre i meccanismi di installazione, collau-

	2018	2019	Gennaio 2019	Gennaio 2020
Europa	311.553	318.143	24.478	24.981
Unione Europea a 28	263.081	266.007	20.881	21.046
di cui UEM a 19	191.674	193.283	15.289	15.445
Paesi europei non UE	48.472	52.136	3.597	5.939
Africa	18.012	17.315	1.198	1.296
Africa settentrionale	12.485	11.792	830	789
Altri paesi africani	5.527	5.523	368	507
America	60.874	64.014	4.633	4.960
America settentrionale	46.534	50.085	3.700	4.083
America centro meridionale	14.340	13.929	932	877
Asia	65.324	66.302	4.674	4.596
Medio Oriente	18.139	17.527	1.141	1.209
Asia centrale	7.288	7.059	587	445
Asia orientale	39.898	41.715	2.947	2.942
Oceania e altri territori	9.563	10.075	755	720
MONDO	465.325	475.848	35.738	36.553

■ Le principali aree geografiche di destinazione dell'export italiano (dati in milioni di euro). Fonte: Osservatorio Economico MAECI



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Gennaio 2019	Gennaio 2020
Quote Italia su export mondiale	2,9	2,9	2,7	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9	2,9	2,8	2,6	2,6
Posizione Italia su export mondiale	8°	8°	10°	10°	8°	10°	9°	9°	9°	9°	9°	8°
Quote Italia su import mondiale	3,1	3,0	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6	2,5	2,5	2,6
Posizione Italia su import mondiale	8°	8°	12°	11°	11°	12°	11°	11°	11°	13°	11°	11°

I dati sono soggetti a successive revisioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati FMI-DOTS

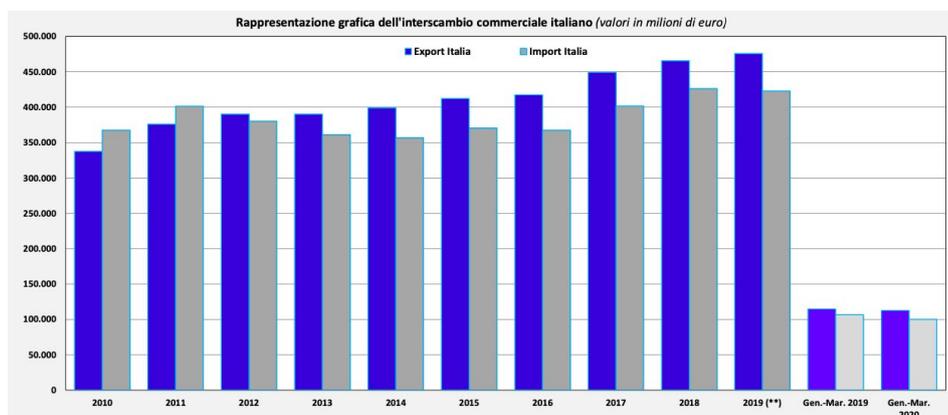
■ Le quote di mercato dell'Italia su export e import mondiale. Fonte: Osservatorio Economico MAECI

do e test della funzionalità. E' stata, inoltre, sottolineata l'esigenza di facilitare il commercio digitale dei prodotti biomedicali armonizzando il quadro delle certificazioni internazionali e di creare piattaforme di *marketplace* digitali rivolte specificamente alle PMI dell'alta tecnologia, per dare loro maggiore visibilità. I partecipanti si sono poi concentrati sulla possibilità di siglare accordi con le grandi piattaforme di commercio elettronico, come Alibaba e Amazon. A questo proposito, il Sottosegretario Di Stefano ha ricordato il lavoro già in essere per ampliare il perimetro degli accordi con i *player* del commercio internazionale per rafforzare il posizionamento delle PMI italiane nei *marketplace* globali.

I partecipanti hanno evidenziato la necessità di rafforzare la visibilità dei prodotti italiani sui canali della GDO internazionale, manifestando apprezzamento per il lavoro di ICE-Agenzia nel rinnovare alcuni accordi con le grandi reti distributive, come Walmart ed Hema negli Stati Uniti ed Hema e Suning e Carrefour in Cina. Proseguendo su questa linea le imprese

hanno espresso l'auspicio di vedere ampliati gli accordi di partenariato con la GDO straniera nei mercati extra-UE. Sul fronte del commercio internazionale, tra le priorità individuate, c'è quella di siglare nuovi accordi di libero scambio e di proseguire con l'attività di rimozione delle barriere tariffarie e non, nonché di portare avanti l'azione di contrasto ai dazi statunitensi nel comparto agroalimentare, di semplificare i meccanismi di funzionamento delle Zone Economiche Speciali e di rimuovere gli ostacoli all'importazione di beni strategici per l'industria italiana.

I partecipanti provenienti dai diversi comparti produttivi hanno rivolto particolare attenzione a SACE e Simest, la cui operatività è stata potenziata grazie al Decreto Cura Italia, che ha previsto un meccanismo



■ L'interscambio commerciale italiano (in milioni di euro). Fonte: Osservatorio Economico MAECI



Pos. Paesi esportatori	2017	2018	2019	Gennaio 2019	Gennaio 2020
1 Cina	13,0	13,0	13,3	14,1	12,2
2 Stati Uniti	8,8	8,6	8,8	8,4	8,2
3 Germania	8,3	8,1	7,9	8,1	7,5
4 Paesi Bassi	3,7	3,8	3,8	3,8	3,8
5 Giappone	4,0	3,8	3,8	3,3	3,7
6 Corea del Sud	3,2	3,1	2,9	3,0	2,7
7 Francia	3,1	3,0	3,0	3,0	2,7
8 Italia	2,9	2,9	2,8	2,6	2,6
9 Singapore	2,1	2,1	2,1	2,1	2,4
10 Belgio	2,5	2,4	2,4	2,5	2,4

■ L'Italia è in ottava posizione tra i principali Paesi esportatori nel 2020. Fonte: FMI-Dots

di cofinanziamento a fondo perduto sui finanziamenti agevolativi. I vari partecipanti ai tavoli hanno evidenziato alcuni aspetti su cui concentrarsi, che riguardano la semplificazione delle procedure per accedere agli strumenti finanziari, l'ampliamento dei criteri di accesso ai finanziamenti per PMI e startup, la creazione di strumenti pubblici di riassicurazione del credito e la definizione di strumenti finanziari per specifiche categorie di imprese, come quelle artigiane. I rappresentanti delle associazioni delle startup hanno, inoltre, invitato a elaborare misure a sostegno delle imprese innovative, che hanno bisogno di maggiore visibilità per poter attrarre investitori e *venture capitalist* stranieri, e hanno auspicato un maggiore coinvolgimento nelle iniziative del Piano Straordinario per il *Made in Italy*. I rappresentanti delle associazioni delle startup hanno poi posto l'accento sulla necessità di promuovere la creazione di *hub* per l'innovazione in Italia e di accrescere il potenziale di collaborazione con la Pubbli-

ca Amministrazione.

Significativo anche il focus sulla digitalizzazione e sullo sviluppo delle competenze digitali che, secondo i partecipanti ai vari incontri, dovrebbero essere potenziati, in particolare per le PMI. Il Sottosegretario Di Stefano ha illustrato i progetti previsti insieme a ICE-Agenzia in questo senso, a partire dalla creazione di una piattaforma integrata di informazione e accompagnamento, rivolta alle PMI, sugli strumenti pubblici di sostegno all'internazionalizzazione, fino alla realizzazione di

un *e-book* per gli esportatori. Si affianca a ciò la necessità di rafforzare le competenze digitali delle PMI, cosa che potrebbe avvenire attraverso l'inserimento di professionalità ad hoc, auspicando l'estensione dei *voucher TEM* (*Temporary Export Manager*) ai cosiddetti *digital manager*.

Grande rilevanza è stata poi attribuita, per l'era post Covid-19, alla comunicazione strategica. I partecipanti ai tavoli hanno sottolineato la necessità di coinvolgere le associazioni di categoria in una campagna di *Nation branding*, che metta in luce l'eccellenza delle filiere italiane, nonché la qualità e la sicurezza dei nostri prodotti. L'obiettivo dovrà essere quello di rilanciare lo stile di vita italiano, usando le piattaforme tradizionali e i social. Inoltre, gli attori coinvolti hanno espresso l'auspicio che venga dato maggiore impulso alle iniziative di promozione integrata e vengano estese le rassegne promozionali dedicate ai settori ad alto valore aggiunto. Il Sottosegretario



Di Stefano ha ricordato che una parte consistente delle risorse del nuovo Fondo per la Promozione Integrata verrà proprio dedicata alla realizzazione di una campagna di comunica-



■ Un momento della cerimonia di firma del Patto per l'Export che si è tenuta lo scorso 8 giugno

zione a sostegno dei settori messi più a dura prova dal Covid-19. Questo progetto sarà realizzato grazie al coinvolgimento degli uffici di ICE-Agenzia all'estero, della rete diplomatico-consolare e degli Istituti Italiani di Cultura.

Per quel che riguarda, infine, il sistema fieristico, i partecipanti agli incontri, in particolare dei settori della meccanica, dell'innovazione e delle infrastrutture, hanno posto l'accento sulla necessità di affiancare interventi a sostegno della digitalizzazione ad azioni a supporto delle fiere tradizionali. Tra le richieste delle parti interessate vanno citati: un coordinamento a livello europeo per la scelta delle nuove date delle manifestazioni fieristiche rinviata a causa

del Covid-19, l'adozione di strumenti finanziari per favorire la partecipazione di acquirenti stranieri alle fiere italiane, la conferma del credito d'imposta per partecipare alle fiere in-

ternazionali. Inoltre, i partecipanti ai tavoli hanno evidenziato la necessità di mettere a punto un meccanismo di ristoro degli enti fieristici per le perdite subite e di istituire un tavolo tecnico per riprogrammare la futura attività del sistema, in raccordo con la Conferenza delle Regioni.

Pos.	Regione	2017		2018		2019		Gen-Mar 2019		Gen-Mar 2020	
		mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %
1	Lombardia	120.787	26,9	127.253	27,3	127.200	26,7	30.881	26,9	29.952	26,6
2	Emilia Romagna	59.999	13,4	63.762	13,7	66.334	13,9	16.027	14,0	15.643	13,9
3	Veneto	61.581	13,7	63.635	13,7	64.471	13,5	15.667	13,7	15.170	13,5
4	Piemonte	48.042	10,7	48.278	10,4	46.593	9,8	11.477	10,0	10.812	9,6
5	Toscana	34.830	7,8	36.933	7,9	42.710	9,0	9.885	8,6	9.915	8,8
6	Lazio	23.575	5,2	23.069	5,0	26.600	5,6	6.577	5,7	6.518	5,8
7	Friuli Venezia Giulia	14.734	3,3	15.505	3,3	15.388	3,2	3.622	3,2	3.576	3,2
8	Campania	10.582	2,4	11.030	2,4	11.956	2,5	2.818	2,5	2.964	2,6
9	Marche	11.832	2,6	11.748	2,5	12.129	2,5	3.047	2,7	2.759	2,5
10	Liguria	8.035	1,8	7.541	1,6	7.051	1,5	1.689	1,5	2.348	2,1
11	Sicilia	9.314	2,1	10.783	2,3	9.266	1,9	2.084	1,8	2.190	1,9
12	Trentino Alto Adige	8.482	1,9	8.777	1,9	8.982	1,9	2.178	1,9	2.151	1,9
13	Abruzzo	8.403	1,9	8.763	1,9	8.648	1,8	2.184	1,9	2.062	1,8
14	Puglia	8.260	1,8	8.117	1,7	8.855	1,9	2.073	1,8	2.020	1,8
15	Sardegna	5.371	1,2	5.727	1,2	5.646	1,2	1.049	0,9	1.177	1,0
16	Umbria	3.876	0,9	4.226	0,9	4.216	0,9	1.040	0,9	1.049	0,9
17	Basilicata	3.918	0,9	4.093	0,9	3.437	0,7	904	0,8	748	0,7
18	Molise	400	0,1	677	0,1	756	0,2	161	0,1	253	0,2
19	Valle d'Aosta	681	0,2	742	0,2	702	0,1	191	0,2	150	0,1
20	Calabria	469	0,1	555	0,1	470	0,1	119	0,1	108	0,1
	Diverse o non specificate	5.959	1,3	4.112	0,9	4.438	0,9	1.067	0,9	1.028	0,9

⁽¹⁾ I dati del 2019 e del 2020 sono provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati Istat

■ La graduatoria delle regioni italiane per valore delle esportazioni in base ai dati del 2020. Fonte: Osservatorio Economico



OSSERVATORIO ECONOMICO: IL COMMERCIO ESTERO SOTTO LALENTE

Il commercio internazionale dell'Italia è al centro dell'attività dell'Osservatorio Economico del MAECI che fotografa la composizione geografica e settoriale degli scambi italiani e mette a disposizione degli utenti dati statistici sempre aggiornati sulla presenza del *made in Italy* nel mondo

L'Osservatorio Economico sul commercio estero è stato istituito nel 1990 per raccogliere, studiare ed elaborare i dati in materia di internazionalizzazione e, da gennaio di quest'anno, a seguito dell'attribuzione alla Farnesina di nuove competenze in materia di commercio internazionale, è stato trasferito dal MiSE al MAECI.

L'Osservatorio, nel dettaglio, mette a disposizione una serie di pubblicazioni, realizzate attraverso l'elaborazione di dati statistici provenienti sia da fonti nazionali (come l'Istat e la Banca d'Italia) che internazionali (Eurostat, Fondo Monetario Internazionale, Banca Mondiale ed Economist Intelligence Unit).

Tra i prodotti - che possono essere consultati sul sito del MAECI nella pagina dedicata all'Osservatorio Economico a questo link https://www.esteri.it/mae/it/politica_estera/commercio-internazionale/osservatorio-commercio-internazionale - ci sono innanzitutto le statistiche relative all'import/export di merci dell'Italia. I dati contenuti in questa sezione fotografano, con cadenza mensile, la situazione dell'interscambio commerciale italiano con il resto del mondo e ne descrivono la composizione geografica, settoriale e territoriale.



■ La copertina della pubblicazione di giugno

Inoltre, sono a disposizione degli utenti alcune schede Paese, ovvero brevi elaborati statistici su singoli Paesi o aree geografiche o geoeconomiche di interesse, che vengono aggiornati periodicamente. I documenti, contengono i principali indicatori macroe-



conomici, nonché i dati sugli scambi economici con l'estero del Paese o dell'area in esame evidenziandone, in particolare, i rapporti con l'Italia.

L'Osservatorio presenta poi una sezione dedicata all'interscambio commerciale settoriale del nostro Paese. Al link sopra menzionato è possibile trovare schede statistiche riguardanti gli scambi italiani con l'estero in specifici comparti, suddivisi per aree, Paese di provenienza e destinazione e

per ripartizione territoriale nazionale.

Da citare inoltre i commenti ai dati diffusi periodicamente dall'Istat sul commercio estero dell'Italia. Infine, nella pagina dell'Osservatorio Economico è presente la sezione 'link utili', che include i collegamenti alle principali fonti statistiche, di natura nazionale e internazionale, dalle quali si possono trarre informazioni ulteriori e dati relativi agli indicatori macroeconomici e di commercio estero.

'MERCATI IN DIRETTA', COME ORIENTARSI ALL'ESTERO DOPO IL CORONAVIRUS

A seguito dello scoppio dell'attuale emergenza sanitaria, ICE-Agenzia e il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale hanno lanciato i webinar 'Mercati in Diretta' con l'obiettivo di illustrare la situazione economica aggiornata di vari mercati di interesse per le imprese italiane. In particolare, gli incontri virtuali si concentrano sui provvedimenti adottati nei Paesi esteri, sui settori più colpiti dal coronavirus, sulle future iniziative promozionali e sui progetti messi in campo da ICE-Agenzia, nonché sulle opportunità di business per le nostre imprese nel mondo.

Si sono tenuti incontri su Svizzera, Cina, Regno Unito, Canada, Russia, India, Spagna, Germania, Emirati Arabi Uniti, Brasile, Giappone, Stati Uniti, Francia e Messico, nonché un webinar dedicato al tema dell'e-commerce. Oltre a questi sono stati realizzati seminari virtuali sulla Corea del Sud, sul sistema fieristico, dal titolo "Le frontiere dell'e-commerce", il 'Futuro delle Fiere', sul Vietnam, "Le barriere non tariffarie e gli ostacoli al commercio (focus USA)", GDO Food Francia, "La gestione della proprietà intellettuale nei processi di internazionalizzazione (focus CINA)", GDO Food Germania e sui Paesi Bassi. Le registrazioni dei vari eventi sono disponibili al seguente [link](#).



Il logo dei Webinar 'Mercati in Diretta' di ICE-Agenzia



FINANZA AGEVOLATA SIMEST-MAECI: UN PILASTRO DEL PATTO PER L'EXPORT

A sostegno delle imprese italiane orientate all'internazionalizzazione è arrivata una nuova normativa che ha rafforzato i finanziamenti agevolati di SIMEST dando loro un sostegno finanziario ancora più potente ed efficace e ad accesso diretto

"P iù risorse", "fondo perduto", "niente garanzie". Sono alcune delle parole chiave della svolta epocale che la recente normativa a sostegno del sistema produttivo nazionale - colpito dalle conseguenze economiche della pandemia da coronavirus - ha impresso ai Finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione erogati da SIMEST a valere sul Fondo 394/81 del MAECI.

Novità che mettono il turbo a uno strumento che da decenni aiuta le imprese italiane a intraprendere e sostenere quel percorso di internazionalizzazione necessario per crescere a livello dimensionale e che ora - grazie alla loro portata - diventa un sostegno finanziario molto più potente ed efficace, l'unico ad accesso diretto da parte delle imprese e - per queste ragioni - uno dei sei pilastri del Patto per l'Export, firmato lo scorso 8 giugno alla Farnesina dal Ministro Luigi Di Maio, dai membri della Cabina di Regia per l'Italia internazionale e da rappresentanti del mondo imprenditoriale italiano.

I magnifici 7

A mettere il turbo agli strumenti agevolativi a valere sul Fondo 394 è stato l'art. 48 del "Decreto Rilancio" (DL n. 34 del 19 maggio 2020), una spinta per tutte e sette le tipologie di Finanziamento: "Patrimonializzazione",



SIMEST

dedicato alle imprese che esportano; "Fiere, Mostre e Missioni di Sistema", per farsi conoscere all'estero attraverso la partecipazione a eventi internazionali; "Studi di Fattibilità", per valutare un investimento oltre frontiera; "Inserimento Mercati Esteri", per aprire oltre frontiera una prima struttura commerciale; "Assistenza Tecnica", per formare il personale in loco; "Temporary Export Manager", per inserire in azienda un esperto di export; "E-Commerce", per sfruttare le potenzialità del commercio elettronico. Si tratta in tutti i casi di strumenti cui l'impresa può accedere rivolgendosi direttamente a SIMEST e operando online, attraverso il portale sacesimest.it. Una modalità che garantisce l'ottenimento delle risorse in tempi brevi.

Finanziamenti con il turbo

Tra le principali novità contenute nel decreto,



simest
strumenti edifi

Finanzia il settore del Private Equity secondo le norme del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale di SIMEST, gestito da SIMEST, con il RAFF (Rete di Azioni Finanziarie) e dall'Ente Nazionale di Sviluppo Economico (ENSE).



già operative o che lo saranno entro l'estate:

Più liquidità e anche fondo perduto: la rivoluzione del Fondo 394 per l'Internazionalizzazione parte anzitutto da un consistente aumento della dotazione, più che triplicata: è infatti pari a 600 milioni contro i 290 milioni concessi nel 2019, cui si aggiungono ulteriori 300 milioni del Fondo per la promozione integrata voluto dal MAECI che - affiancandosi alle risorse del F. 394 - consentirà alle imprese di ottenere fino alla metà del finanziamento a fondo perduto. Il tutto abbassando ancor di più il costo del finanziamento, visto che l'altra metà verrà restituita a medio-lungo termine a un tasso agevolato vicino a zero (pari a giugno allo 0,078% annuo). Già un passo in avanti in questa direzione è stato fatto: dal 16 giugno scorso le imprese possono chiedere fino al 40% del finanziamento a fondo perduto (fa eccezione lo strumento Inserimento Mercati esteri, dove il tetto è al 20%), con un importo massimo concedibile a fondo perduto di 100.000 euro.

Aumento della platea di imprese: aumenta la potenza di fuoco e - parallelamente - viene ampliata la platea delle imprese che possono accedere alla maggiore e più conveniente liquidità. Sono stati temporaneamente incrementati fino al 100% gli importi massimi finanziabili e verrà presto allargato il range

d'azione dei finanziamenti includendo anche interventi all'interno dei mercati UE (e non più solo in quelli extra comunitari).

Accesso diretto alle imprese: da oggi e fino a fine anno le aziende possono accedere direttamente a questa ampia liquidità, perché - se lo richiedono - sono esentate dalla prestazione di garanzie. Finora, in base al "rating" assegnato, occorreva presentare a SIMEST garanzie (fidejussioni bancarie, assicurative, ecc..) che in qualche caso potevano arrivare sino al 100%, rendendo più arduo l'accesso allo strumento da parte delle aziende più deboli. L'eliminazione delle garanzie fa dei Finanziamenti agevolati SIMEST l'unico strumento di sostegno finanziario che supera le logiche di valutazione del merito creditizio. Per poter ottenere il finanziamento agevolato, verificata la finanziabilità del settore, basta infatti rispettare alcuni parametri (percentuale di fatturato export e livello di solidità patrimoniale per patrimonializzazione) o avere i requisiti richiesti in base alla tipologia di finanziamento (dimensionali, forma societaria, coerenza con lo scopo del finanziamento, ecc..) per gli altri 6 strumenti. Oltre alle novità trasversali a tutti e sette i finanziamenti, vi sono modifiche che riguarderanno in particolare i singoli strumenti:

Patrimonializzazione: questo finanziamento - che rispetto agli altri non ha destina-

Uno strumento in costante crescita

(Delibere; dati in €mln)



■ La dotazione del Fondo 394 per l'internazionalizzazione. Fonte: SIMEST

zione d'uso - è stato trasformato in una vera e propria iniezione di liquidità a medio-lungo termine (6 anni di cui 2 di pre-ammortamento) per una platea di imprese sempre più vasta. L'importo massimo finanziabile da luglio è raddoppiato da € 400.000 a € 800.000, mentre a breve la quota "soglia" di fatturato esportato necessaria per accedere allo strumento scenderà dal 35% nell'arco degli ultimi 3 anni al 20% sul biennio (o sarà pari al 35% sul solo ultimo esercizio). Inoltre, originariamente destinato alle sole PMI, l'accesso a questo finanziamento verrà allargato anche alle MidCap.

Fiere, Mostre e Missioni di Sistema:

un forte sostegno al comparto fieristico italiano arriva dalle modifiche alle caratteristiche di questo finanziamento, che coprirà fino a €150.000 (rispetto ai precedenti €100.000) e fino al 100% le spese preventivate per area espositiva, spese logistiche, spese promozionali e spese per consulenze connesse alla partecipazione a fiere/mostre internazionali incluse le missioni di sistema promosse da MISE e MAECI e organizzate da ICE Agenzia, Confindustria e altre istituzioni e associazioni di categoria. Soprattutto, sarà possibile finanziare le spese di partecipazione non solo di fiere all'estero, ma anche di fiere internazionali

in Italia. Inoltre, finora riservato alle sole PMI, il finanziamento viene aperto anche alle MidCap e alle Grandi imprese.

Studi di fattibilità: attraverso questo strumento, che copre fino al 100% le spese connesse alla redazione di studi di fattibilità collegati a investimenti produttivi o commerciali all'estero, diverrà finanziabile anche il personale interno, sia pur nella misura massima del 15% del programma. L'importo massimo finanziabile è passato da €150.000 a €200.000 per studi collegati a investimenti commerciali e da €300.000 a €350.000 per studi collegati a investimenti produttivi. La durata del finanziamento è 4 anni, di cui 1 di preammortamento.

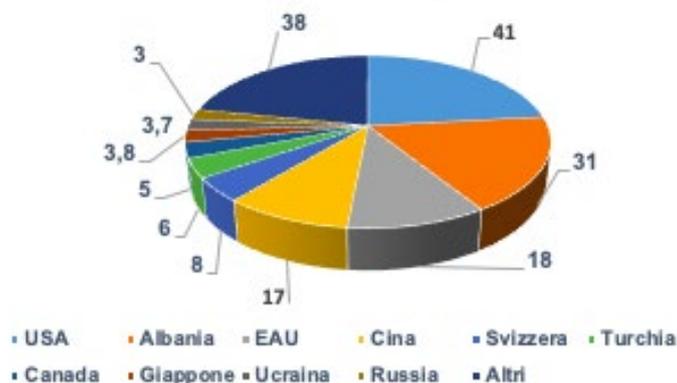
Inserimento Mercati Esteri: per lo strumento agevolato più "ricco" gestito da SIMEST l'importo massimo finanziabile passa da €2,5 milioni fino a €4 milioni. Inoltre, sarà ampliata la tipologia di strutture finanziabili: magazzino (anche in Italia, se finalizzato al programma estero), fino a tre uffici e centri di assistenza post vendita (anche in Italia, se finalizzato al programma estero), separazione tra negozio e corner. Qualsiasi tipologia di spesa, tra quelle ammissibili al finanziamento, potrà essere sostenuta in ambito UE, purché collegata alla realizzazione del programma. La durata a del finanziamento è di 6 anni, di cui 2 di preammortamento.

Assistenza Tecnica: SIMEST finanzia a tasso agevolato le spese per personale, viaggi, soggiorni e consulenze, sostenute per l'avviamento di un programma di formazione del personale operativo all'estero. Il finanziamento può coprire fino al 100% dell'importo delle spese preventivate, fino al 12,5% dei ricavi medi dell'ultimo biennio. L'importo massimo



Le mete più gettonate

(dati 2019 in €mln)



finanziabile è di €300.000 e la durata del finanziamento è di 4 anni, di cui 12 mesi di pre-ammortamento. La normativa, in questo caso, ha esteso la finanziabilità anche alle spese di assistenza post vendita legate a un contratto di fornitura.

TEM: L'impresa si può rivolgere a SIMEST per finanziare le spese per l'inserimento temporaneo in azienda di figure professionali specializzate, i cosiddetti Temporary Export Manager (TEM), e le altre spese accessorie strettamente connesse alla realizzazione del progetto elaborato con l'assistenza del TEM. La novità è l'ampliamento del concetto di Temporary Export Manager ad altre figure manageriali temporanee con incarichi finalizzati all'internazionalizzazione. L'importo massimo finanziabile è 150mila euro e la durata del finanziamento è 4 anni di cui 2 di pre-ammortamento.

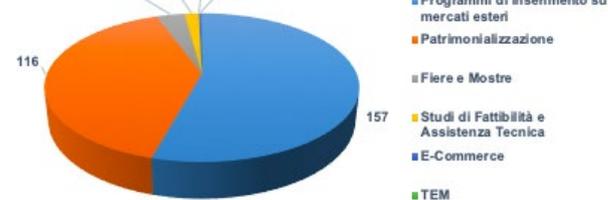
E-Commerce: Le imprese che vogliono sfruttare le potenzialità del commercio elettronico si possono rivolgere a SIMEST per coprire le spese relative o alla realizzazione di una piattaforma informatica finalizzata all'e-commerce o di adesione a un marketplace finalizzato al commercio elettronico fornito da soggetti terzi. Con il DL Rilancio l'accessibilità

allo strumento verrà notevolmente ampliata eliminando il vincolo di un dominio di primo livello nazionale (.com/.net/.it diventano domini finanziabili, come pure le app non riconducibili ad alcun dominio). Inoltre saranno estese le spese ammissibili al finanziamento. Lo strumento può coprire fino al 100% delle spese preventivate, fino a un massimo del 12,50% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci approvati e depositati. L'importo massimo finanziabile è passato da € 300.000 a € 450.000 per la realizzazione di una piattaforma propria e da € 200.000 a € 300.000 per l'utilizzo di un marketplace fornito da soggetti terzi. La durata del finanziamento è 4 anni di cui 1 di pre-ammortamento.

Una lista così lunga lascia ben intravedere che effetto dirompente queste novità avranno sull'efficacia dei Finanziamenti agevolati per l'Internazionalizzazione SIMEST nel supporto alle imprese: è nuova linfa a uno strumento ben conosciuto dalle aziende che operano anche all'estero e che da oggi si trasforma in uno dei perni sui quali il sistema produttivo nazionale potrà basare la propria ripartenza. Lo scorso anno SIMEST ha supportato quasi mille imprese. Oggi - grazie alle nuove opportunità introdotte dalla normativa - punta a servirne molte di più. La rivoluzione della finanza agevolata per l'internazionalizzazione è dunque cominciata.

I finanziamenti più richiesti

(dati 2019 in €mln)





TUTTI GLI ASPETTI DEL PROCUREMENT DELLA BANCA MONDIALE

La Banca Mondiale è stata protagonista di due *webinar* organizzati da ICE-Agenzia per spiegare il funzionamento, le opportunità e gli strumenti di *business* che l'istituzione internazionale mette a disposizione delle imprese nell'ambito del *procurement*

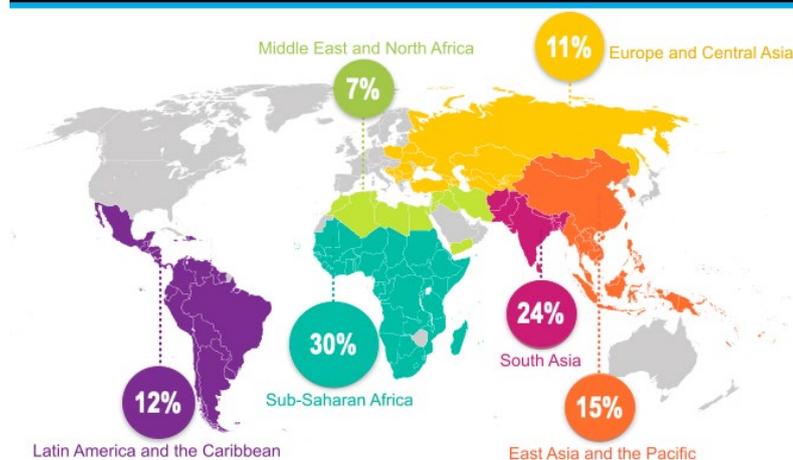
ICE-Agenzia, in collaborazione con OICE, l'Associazione delle Organizzazioni Italiane di Ingegneria, Architettura e Consulenza tecnico-economica e con il Gruppo Banca Mondiale, ha organizzato due *webinar* di aggiornamento e formazione dedicati al *procurement operation* e al *corporate procurement* della Banca Mondiale. Come sottolineato dal Presidente di ICE-Agenzia, Carlo Ferro, nel 2019 le imprese italiane nel settore della consulenza tecnico-ingegneristica, si sono aggiu-

dicato contratti per 42 milioni di dollari, pari al 2,6% dei contratti aggiudicati dalla Banca nel comparto. Il dato colloca l'Italia all'ottavo posto e le fa guadagnare quattro posizioni rispetto al 12esimo dell'anno precedente.

I *webinar* non puntano soltanto a consolidare e rafforzare i risultati già raggiunti nell'ingegneria, nella consulenza e nell'architettura, ma anche ad avvicinare le imprese italiane al mondo alle banche mul-

tilaterali di sviluppo, cercando di superare la percezione errata secondo cui le attività di queste istituzioni internazionali siano rivolte essenzialmente alle grandi compagnie delle infrastrutture e ai settori contigui. Si tratta, invece, di una realtà importante per i servizi di consulenza di ingegneria e di architettura, dato che la qualità, l'esperienza e la capacità, che contraddistinguono i piccoli studi italiani, sono i criteri usati per la procedura di aggiudicazione dei contratti.

2019 Global commitments by region



■ L'impegno finanziario nelle aree geografiche in cui la Banca Mondiale opera. Fonte: Banca Mondiale

6

Coscienti di poter fare di più, ha detto Ferro, ICE-Agenzia sta estendendo, con il supporto del



What we buy

Corporate Services & Real Estate	Professional Services	Financial Services	Human Resources	Information Technology
Travel Services	Operational Consulting	Custody Services / Liquid Assets Mgt	Labor and Employee Relations	Development, Implement & Support
Construction & Facility Management	General Advisory Services	Currency Management	Recruitment and Selection	Global Telecom
Food, Conference & Events Services	Legal Advisory Services	Global Payment, PCard & Travel Card	Training and Development	Software & Implement Services
Security Services	Engineering Advisory Services	Insurance Brokerage	Employee Benefits	Hardware and IaaS
Printing & Publishing	Third Party Monitoring	Audit & Tax Services	Health and Safety	SaaS/PaaS and Managed Software
Transportation	Management Consulting	Market Data		WB/IFC ICT solutions
Shipping & Logistics	Professional Services	Fintech		IT Managed Services/ Staff Augmentation

WORLD BANK GROUP

■ I principali servizi ricercati dal 'corporate procurement' della Banca Mondiale. Fonte: Banca Mondiale

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, la sua rete di presenza presso le istituzioni finanziarie internazionali. Dopo 20 anni nella Banca Mondiale a Washington e alcuni anni alla Asian Development Bank, a breve l'Agenzia sarà presente con quattro desk dedicati presso la Asian Infrastructure Investment Bank, l'Asian Development Bank, la European Bank for Reconstruction and Development e l'Inter-American Development Bank. Il prossimo anno ricorrerà il 70esimo anniversario dal primo prestito, pari a 10 milioni di dollari, concesso dalla Banca Mondiale all'Italia per la Cassa del Mezzogiorno. "Siamo in un momento importante", ha spiegato il presidente di ICE-Agenzia, "quello in cui il ruolo dell'Italia è passato dall'essere il principale beneficiario europeo dei prestiti della Banca mondiale a essere uno dei principali partner".

Uno dei principali attori internazionali a cui le aziende di consulenza di ingegneria e architettura associate a OICE si rivolgono è la Banca Mondiale. Negli ultimi dieci

anni le società italiane del settore si sono aggiudicate circa 200 progetti in Africa, Europa dell'Est, Asia centrale e meridionale e America Latina. Nel 2019 la Banca ha firmato 1.150 contratti, pari a 1,5 miliardi di dollari, e quelli vinti da società italiane sono stati 18, per un valore di 43 milioni. Al processo di formazione e informazione avviato da OICE si deve la scalata dell'Italia nella classifica dei contractor della

Banca Mondiale. Se nel 2011 compariva al 43esimo posto oggi occupa la settima posizione.

La Banca Mondiale è un'organizzazione internazionale multilaterale con 189 Paesi membri e uffici in 130 Stati. Il fermo appoggio dei suoi *shareholder* è stato confermato dall'ultimo aumento di capitale da 13 miliardi di dollari e dal rifinanziamento dell'International Development Association (IDA), l'organismo del Gruppo che lavora con i Paesi più poveri. Negli ultimi due mesi, il Gruppo ha sostenuto lo sforzo di contrasto e contenimento della pandemia in più di 100 Stati, dove avvierà progetti a sostegno della ripresa socio-economica. La Banca, dunque, si trova in una fase di crescita, evidenziata anche dall'incremento del portafoglio e dei contratti, che la rende un mercato interessante per aziende che hanno capacità e che lavorano in un contesto molto regolamentato. Come ammesso da Enzo De Laurentiis, *Chief Procurement Officer* della Banca Mondiale, le aziende italiane ed europee sono agevo-



late per l'esperienza e la qualità dei loro progetti.

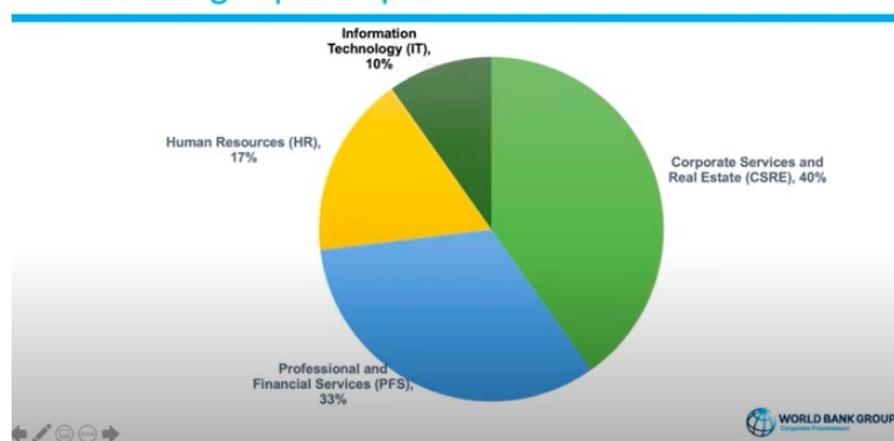
La Banca opera attraverso prestiti e assistenza tecnica. I suoi clienti sono i Governi dei Paesi beneficiari dei prestiti. L'International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) assiste i Paesi di medio reddito e i Paesi in via di sviluppo con merito di credito, mentre l'International Development Association (IDA) si concentra sui Paesi più poveri, che non avrebbero altrimenti accesso ai mercati finanziari internazionali. Le due istituzioni fanno capo alla stessa struttura gerarchica e condividono lo stesso personale, mentre si differenziano per il tipo di prestito erogato e la fonte di finanziamento dei propri fondi. L'IBRD, fondata nel 1945 per sostenere il processo di ricostruzione in Europa, fornisce ai Paesi beneficiari l'accesso al capitale a condizioni più favorevoli rispetto ai mercati finanziari internazionali. L'IDA, fondata nel 1960, concede invece prestiti a tasso d'interesse agevolato, con un periodo di garanzia di 10 anni e una scadenza tra i 35 e i 40 anni, e si finanzia attraverso i contri-

buti dei Governi dei Paesi più ricchi.

Gli obiettivi della Banca Mondiale sono la lotta alla povertà estrema e la promozione del benessere generalizzato e diffuso. La Banca attua la propria missione di riduzione della povertà attraverso finanziamenti per progetti di investimento (*investment lending*) e aiuti finanziari a supporto dei bilanci dei Governi dei Paesi emergenti (*budget support*). Progetti di investimento e aiuti finanziari permettono di realizzare la strategia di aiuto contenuta nei documenti di assistenza ai Paesi emergenti (*Country Assistance Strategy*), che la Banca Mondiale formula ogni tre anni per ogni Paese. La distribuzione geografica dei progetti della Banca vede il continente africano al centro, dato che molti dei Paesi più poveri sono in Africa sub-sahariana (30% dei progetti).

La Banca offre accesso a un mercato enorme e diversificato e poggia su un sistema di regole rigoroso e definito: essendo un'istituzione internazionale, i finanziamenti al Paese beneficiario vengono concessi sulla base di un accordo di prestito, che gode dello stesso status giuridico di un trattato internazionale, e quindi ha primato sul diritto nazionale e locale. Questo accordo stabilisce anche le regole per lo svolgimento delle gare di aggiudicazione dei beni, servizi, consulenza o opere civili. I diritti ed i doveri del Paese debitore e dei vari fornitori nei singoli rapporti contrattuali sono invece determinati e regolati dai capitoli di

Our Average Spend Split



■ Come viene distribuita la spesa della Banca Mondiale. Fonte: Banca Mondiale



Top 10 Italian-based Suppliers (FY17-19)



RANK	SUPPLIER	CONTRACT VALUE (USD)	# OF CONTRACTS	% OF TOTAL VALUE
1	ASTALDI	147,880,190	1	25.26%
2	INNO SPA	133,309,865	1	22.77%
3	FRAME	57,829,844	1	9.88%
4	TIRRENA SCAVI S.P.A.	32,626,573	1	5.57%
5	THE INTERNATIONAL TRAINING	12,812,455	2	2.19%
6	JOINT VENTURE OF EMIT GROUP -	11,508,265	1	1.97%
7	MER MEC S.P.A	10,232,290	2	1.75%
8	IRD ENGINEERING SRL	8,411,799	2	1.44%
9	GROUPEMENT ZECO-ECCOMAR	7,939,259	1	1.36%
10	VILLA SISTEMI MEDICALI	7,826,011	1	1.34%

■ Le prime 10 società italiane a essersi aggiudicate contratti della Banca Mondiale per valore del progetto tra il 2017 e il 2019. Fonte: Banca Mondiale

gara e dai contratti di fornitura, senza l'intervento da parte della Banca Mondiale, se non in fase di assenso all'aggiudicazione per gare di particolare rilevanza. La Banca gioca un ruolo di supervisione nella fase di implementazione del progetto, controllando che siano state seguite le corrette procedure di gara sulla base delle linee guida sul *procurement* e dà il nullaosta per l'erogazione dei fondi solo dopo tale verifica. Si tratta di un sistema chiaro e trasparente, con un meccanismo di *complaints and remedies*. Il sistema di *procurement* è guidato da principi quali il 'Value for money' e il 'Fit for Purpose', che dedicano particolare attenzione alle peculiarità del contesto geografico e istituzionale, del mercato e degli attori nazionali che si vuole incentivare a partecipare. Come spiegato da De Laurentiis, le condizioni e il modo in cui le gare erano strutturate in passato, con la Banca che preferiva mantenere una certa distanza dal mercato, non in-

centivavano le aziende a partecipare. Adesso il divario è stato colmato dall'*engagement* diretto col mercato.

Infine, da tenere in considerazione sono anche le opportunità di sostegno alle operazioni della Banca Mondiale nei 140 Paesi membri. Il *Corporate Procurement* si occupa del coordinamento e della sorveglianza della strategia di appalto, della decisione e dell'esecuzione dei contratti di oltre 140 uffici del Gruppo nel mondo, controllando circa 2 miliardi di dollari di spesa annuale e circa 34.000 fornitori. Il

webinar sul '*corporate procurement*' della Banca Mondiale ha dato una panoramica di come e in quali aree la Banca spende i suoi soldi appaltando le sue operazioni a un'ampia comunità di rivenditori, terze parti e appaltatori nel mondo. Anche qui, la Banca Mondiale ha tracciato una stretta relazione tra gli acquisti e la sua missione.

FY17-19 Top 10 Supplier Countries

RANK	COUNTRY	CONTRACT VALUE (USD)	% OF TOTAL VALUE
1	China	9,402,540,728	28.78%
2	India	4,447,412,396	13.62%
3	Turkey	1,941,256,487	5.94%
4	France	893,580,803	2.74%
5	Spain	819,528,822	2.51%
6	Bangladesh	664,115,386	2.03%
7	Italy	585,385,376	1.79%
8	Brazil	565,874,165	1.73%
9	Vietnam	490,102,668	1.50%
10	Argentina	419,272,699	1.28%

■ L'Italia occupa il settimo posto nella classifica generale per valore complessivo dei contratti che le aziende sono riuscite a vincere. Fonte: Banca Mondiale



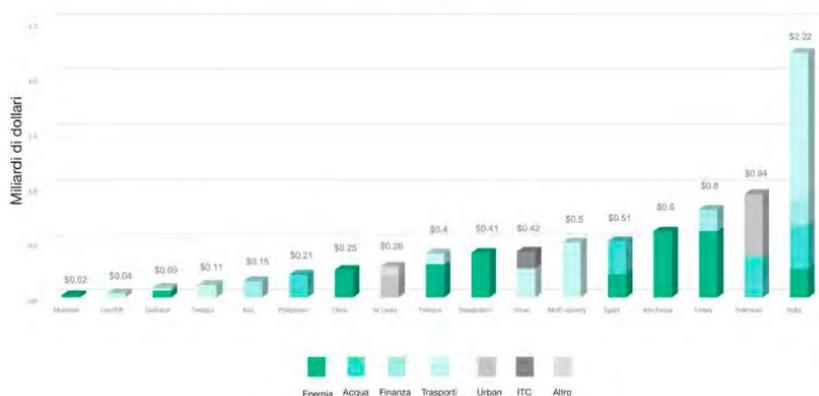
C'È SPAZIO PER L'ITALIA NEL PROCUREMENT DI ADB E AIIB

In Asia-Pacifico, l'area del pianeta a più alto tasso di crescita, il cui fabbisogno di infrastrutture si stima attorno ai 1.700 miliardi di dollari l'anno l'Asian Development Bank e l'Asian Infrastructure Investment Bank sono in cerca di beni e servizi delle imprese italiane

La Asian Development Bank (ADB), fondata nel 1966, è una delle prime banche regionali di sviluppo, a cui hanno aderito nel corso degli anni 68 Paesi. La Banca, che ha finanziato progetti nel continente asiatico, non mira a massimizzare i suoi profitti ma presta fondi a tassi inferiori o pari a quelli di mercato oppure eroga sovvenzioni, con periodi di restituzione molto dilazionati nel tempo, per la costruzione di grandi infrastrutture. Gli azionisti della Banca sono i Governi, che intervengono attraverso i Ministeri del Tesoro e le loro Agenzie esecutive. L'Italia è tra i membri più attivi, essendo il quarto fornitore a livello mondiale ad aggiudicarsi

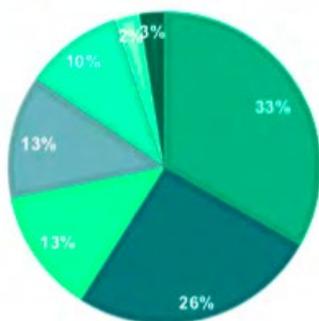
OPERAZIONI DI INVESTIMENTO

Finanziamenti approvati dall'inizio delle attività - \$ 7.94 miliardi



■ I finanziamenti approvati dalla AIIB al netto del facility per il coronavirus. Fonte: AIIB

■ Energy ■ Transport ■ Water ■ Finance ■ Urban ■ ICT ■ Other



■ I principali settori di investimento della AIIB. Fonte: AIIB

contratti dell'ADB per i servizi di consulenza.

I finanziamenti per progetti sovrani superano di gran lunga quelli concessi al settore privato. Nel 2019, per esempio, la ADB ha concesso un finanziamento da un miliardo di dollari per la realizzazione della metro di Mumbai. Il destinatario (il Governo indiano), a sua volta, ha delegato la gestione materiale delle gare alla *Mumbai Metropolitan Region Development Authority*, responsabile delle attività di *tendering* e di *procurement*. Nei prestiti sovrani, la ADB interviene per quel che riguarda le attività di controllo, accertandosi che l'Agenzia esecutiva rispetti gli standard dettati dalla Banca, pena la limitazione della concessione dei prestiti. In tal modo, nell'erogazione dei prestiti e delle

ADB - AIIB



Loans and Grants for the 3-year period: 2016-2018	\$100,000 < \$1m	\$1m < \$20m	> \$20m
Average number of contracts per year	1,967	958	147
Average Contract Size (\$m)	0.28	3.68	29.03

■ Il numero e il valore dei contratti per la fornitura di beni e servizi tra il 2016 e il 2018. Fonte: ADB

sovvenzioni, non si stabilisce alcuna relazione contrattuale tra l'ADB e le imprese partecipanti ma tra l'Agenzia esecutiva e l'azienda che si è aggiudicata l'appalto. L'ammontare di prestiti e sovvenzioni (o il loro mix) concesso al cliente dipende dal livello di sviluppo del Paese destinatario dei fondi. Nel caso, invece, di assistenza tecnica per la fase di elaborazione del progetto, è prevista l'ipotesi di una relazione contrattuale tra la Banca e l'impresa.

Nel 2019 il portfolio della ADB ha raggiunto un ammontare di 88,8 miliardi di dollari. A partire dal 2015, si è registrato un notevole aumento dei prestiti approvati, in parallelo al processo di riforma intrapreso dall'istituzione. Come sottolineato da Roberto Lovato, Dirigente dell'Ufficio Partenariato e Rapporti con gli Organismi Internazionali di ICE-Agenzia, la recente introduzione di novità nel quadro del *procurement* rende il settore delle banche multilaterali di sviluppo interessante per le aziende. Le riforme mirano, infatti, a premiare gli aspetti qualitativi dell'offerta, rompendo con il precedente schema della 'dittatura del prezzo più basso'. Con i nuovi processi di valutazione, che si concentrano sull'aspetto qualitativo, si aprono nuovi scenari per le imprese italiane, che puntano alla qualità della loro offerta per competere sui mercati internazionali.

Il portfolio del 2019 della Asian De-

velopment Bank è costituito per il 34% da progetti nel settore dei trasporti, per il 22% nella produzione energetica, per il 13% nelle infrastrutture dell'acqua

e per il 6% nel settore agricolo. Lo scorso anno la fetta dei prestiti concessi al settore privato è stata del 68%. Tra il 2016 e il 2018 la ADB ha stipulato 1.967 contratti di un valore compreso tra i 100.000 e il milione di dollari e 958 contratti tra il milione e i 20 milioni di dollari, mentre nel 2019 il valore complessivo dei contratti stipulati è stato di 10,6 miliardi di dollari.

Le aziende italiane che partecipano ai progetti finanziati dalla ADB si sono aggiudicate tra il 2015 e il 2019 contratti per un valore complessivo di 260,32 milioni di dollari. Come spiegato da Alessandro Durante di Anima Confindustria, la collaborazione con le banche multilaterali di sviluppo è un elemento importante per le aziende italiane della filiera della meccanica, per comprendere il funzionamento e l'interazione con gli organismi internazionali e sviluppare le caratteristiche necessarie per sfruttare i canali di progettualità



ADB 2019 Non-Sovereign Portfolio



■ Il portfolio non sovrano della ADB dal 2015 al 2019. Fonte: ADB



Total Contracted value of Goods and Works in 2019 = \$10.6bn

■ Il valore complessivo dei contratti per beni e lavoro della ADB nel 2019. Fonte: ADB

delle banche multilaterali. Di fronte al fermo obbligato imposto dalla pandemia, ha evidenziato, diventa essenziale capire se esistono dei canali alternativi a quelli che le aziende italiane normalmente utilizzano.

Unire i punti che collegano l'Italia al resto del mondo, significa anche sfruttare i canali di sviluppo offerti dalla Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB). L'idea di una banca a trazione cinese venne annunciata dal Presidente cinese, Xi Jinping, nel 2013. La Cina opera come azionista di maggioranza al 28% e l'Italia è tra i Paesi fondatori e principali azionisti europei (con il 2,66% del capitale sottoscritto), posizionandosi al quarto posto tra gli Stati membri dell'Unione Europea. Secondo i dati di giugno 2020, la Banca ha approvato 80 progetti per 17,47 miliardi di dollari in 20 Paesi, soprattutto nei settori dell'energia, del trattamento delle acque e delle telecomunicazioni.

Obiettivo primario della Banca è quello di finanziare la costruzione di infrastrutture ma la AIIB è attiva anche nel settore sanitario con la recente approvazione di un facility da 10 miliardi per i Paesi più colpiti dal coronavirus. La AIIB detiene un capitale di 100 miliardi di dollari. Giacomo Ottolini, *senior procurement specialist* della Banca, ha illustrato le strategie di sviluppo della AIIB, che delimitano i settori in cui la banca finanzia progetti infrastrutturali. La *'Sustainable Energy for Asia Strategy'* delinea il quadro di investimenti della Banca in progetti energetici che mirano a migliora-

re l'accesso a elettricità pulita, sicura e rinnovabile per milioni di persone in Asia. Attraverso la *'Transport Sector Strategy'*, la Banca mira a finanziare sistemi di trasporto verdi e integrati. La visione di lungo periodo, contenuta nella *'Sustainable Cities Strategy'*, intende poi contribuire alla costruzione di città asiatiche sostenibili dal punto di vista economico, ambientale e sociale, potenziandone la resilienza e l'accessibilità. Infine, è stata appena approvata la *'Water Sector Strategy'*.

I progetti, presentati al *Board of Directors* della AIIB, devono rispondere alle priorità tematiche e settoriali, essere allineati con il mandato e con la diversificazione del portfolio e la capacità di finanziamento della Banca, nonché con le priorità dei clienti contenute nelle strategie nazionali. Lo strumento di *procurement* più utilizzato è quello della gara d'appalto internazionale, aperta e competitiva.

Membri non Regionali	Azionariato attuale
Germania	4.40%
Francia	3.52%
UK	3.10%
Italia	2.66%
Spagna	1.83%
Paesi Bassi	1.07%
Canada	1.04%
Polonia	0.87%
Svizzera	0.74%
Egitto	0.68%
Altri 16 membri	3.29%
Totale: 26 membri	23.2%

■ L'Italia è il quarto azionista nell'Unione Europea dell'AIIB. Fonte: AIIB



LA DFC ACCANTO ALLE IMPRESE ITALIANE PER PROGETTI IN AFRICA

A inizio giugno si è tenuta online una conferenza, organizzata da Africa e Affari, in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e Cassa Depositi e Prestiti, per presentare la US International Development Finance Corporation (DFC) alle imprese italiane interessate a un possibile sostegno finanziario per investire in progetti in Africa. All'evento, che si è concentrato sui settori infrastrutturale (nei segmenti dei trasporti, dell'energia, del digitale e sociale) ma anche sanitario e agricolo, hanno partecipato circa 50 imprese.

Alcuni dirigenti della banca hanno illustrato le modalità del sostegno finanziario che il Fondo americano mette a disposizione anche delle aziende italiane in attuazione di un Memorandum bilaterale tra Stati Uniti e Italia per offrire assistenza in seguito all'emergenza Covid-19. La DFC è la banca di sviluppo statunitense che collabora con il settore privato per finanziare soluzioni alle sfide più critiche che devono affrontare i Paesi in via di sviluppo in settori che vanno dall'energia, alle infrastrutture critiche, passando per l'assistenza sanitaria e la tecnologia. La banca dispone di un capitale di 60 miliardi di dollari da investire nei mercati emergenti e, di questi, oltre 11 miliardi sono già stati utilizzati o deliberati per progetti in Africa. Per poter essere finanziati dalla banca i progetti devono essere realizzati in Paesi in cui la DFC è autorizzata a operare, rispettare standard d'investimento elevati e garantire il rispetto dell'ambiente, dei diritti umani e dei diritti dei lavoratori. La banca può decidere di sospendere le transazioni in alcuni Paesi nel caso in cui questi incorrano in sanzioni statunitensi. Le modalità di intervento della DFC, unicamente rivolte al settore privato, vanno da prestiti a tassi concessionali e garanzie fino a un miliardo di dollari per un periodo di 25 anni, al finanziamento in equity, passando per l'assicurazione dal rischio politico con copertura fino a un miliardo di dollari contro perdite dovute a inconvertibilità valutaria, interferenze del Governo e violenza politica, incluso il terrorismo. Non va infine dimenticato il finanziamento degli studi di fattibilità.

Il sostegno finanziario è soggetto ad alcune condizioni - per esempio non deve pregiudicare posti di lavoro negli Stati Uniti - e alla due diligence in merito alla posizione creditizia dell'impresa beneficiaria e alla solidità/bancabilità del progetto. Le domande per la presentazione dei progetti possono essere effettuate direttamente sul [sito della DFC](#)



Debt
Financing



Political Risk
Insurance



Equity
Financing



Technical
Development



I servizi offerti dalla DFC



Le maggiori aggiudicazioni delle imprese italiane all'estero nel mese di giugno

Paese	Gara	Azienda	Valore
Taiwan	Realizzazione delle attività di fornitura, installazione, accettazione e messa in esercizio del sistema di gestione delle informazioni aeronautiche per la Civil Aeronautics Administration	IDS AirNav (Enav)	800.000 euro
Francia	Progettazione, costruzione e installazione di 71 strutture a gravità in cemento come base per il parco eolico offshore Fecamp in Normandia	Saipem (in jv con Bouygues Travaux Publics e Boskalis)	n.d.
Francia	Pulizia e sanificazione sui treni in 14 stazioni della Normandia per SNCF	Rekeep	40 mln euro
India	Attività di progettazione e supervisione lavori delle linee metropolitane di Kanpur e Agra, due delle principali città industriali nel nord del Paese	Fs Italiane (con Italferr)	43 mln euro
Germania	Progettazione, produzione, fornitura, posa, giunzione, test e collaudo di un sistema in cavo interrato per il corridoio SuedLink, che collegherà uikl nord della Germania con le regioni meridionali del Paese	Prysmian	800 mln euro
India	Fornitura energetica per 25 anni per un progetto solare da 420 MW nello Stato del Rajasthan	EGP India (Enel Green Power)	180 mln usd
Danimarca	Progettazione e costruzione del nuovo ospedale generale di Bispebjerg	Rizzani De Eccher (in jv con Pessina)	circa 220 milioni di euro
Danimarca	Realizzazione di opere infrastrutturali legate al gasdotto Baltic Pipe	Renco	circa 80 milioni di euro
Norvegia	Progettazione e costruzione della nuova autostrada a quattro corsie E6 da Moelv a Roterud, circa 150 km a nord di Oslo	Rizzani De Eccher (con Besix)	240 milioni di euro
Russia	Commesse nell'ambito del progetto di Novatek Arctic LNG-2	Termomeccanica Pompe e Sanco	31,4 milioni di euro e 5 milioni di euro
Guinea	Costruzione di scuole d'insegnamento tecnico	Gruppo Italiano Costruzioni e Infrastrutture	230 milioni di euro

Fonte: elaborazione MF DowJones su dati comunicati dalle società e dal MAECI



Le maggiori aggiudicazioni delle imprese italiane all'estero nel mese di giugno

Croazia	Amodernamento del porto di Fiume	CO.ED.MAR	10,4 milioni di euro
India	Realizzazione di un impianto fotovoltaico in Rajasthan	Enel	n.d.
Algeria	Incremento della produzione del campo petrolifero di Bir Sebaa	Maire Tecnimont	400 milioni di euro

Fonte: elaborazione MF DowJones su dati comunicati dalle società e dal MAECI

Newsletter online realizzata da MF Dow Jones News in collaborazione con la Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese. Ufficio I (Promozione e Coordinamento delle iniziative di internazionalizzazione del Sistema Economico) del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. Pubblicazione in formato elettronico.

Sede legale-contatti:

MF-DowJones News
Via Burigozzo, 5
20122 Milano
Tel. +39 - 0258.21.97.15

Redazione:

Francesca Costantini
Irene Fucà

Direttore Responsabile:

Paolo Panerai

Collaboratori di redazione del MAECI:

Cristiana Alfieri
Paola Chiappetta
Antonella Fontana
Sonia Lombardi
Mario Savona

Responsabile della linea editoriale: Stefano Nicoletti

Grafica:

Arianna Cerri

La riproduzione delle informazioni è consentita per fini esclusivamente non commerciali purché sia citata obbligatoriamente la fonte e non ne sia modificato il significato.

Per contattarci: dgsp-01@esteri.it



DATA	EVENTO	LUOGO	PROMOTORE	CONTATTI
28 luglio 2020	Presentazione del XXXIV Rapporto ICE e dell'Annuario 2020 ISTAT-ICE	Roma	Ice Agenzia	www.ice.it
31 agosto 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Piemonte e Val d’Aosta	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
2 settembre 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Veneto e Lombardia	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
4 settembre 2020 ore 9.30 -11.00	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Liguria ed Emilia Romagna	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
7 settembre 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
9 settembre 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Toscana e Lazio	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
11 settembre 2020 ore 9.30 -11.00	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Umbria e Marche	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it

dati indicativi suscettibili di modifica



DATA	EVENTO	LUOGO	PROMOTORE	CONTATTI
14 settembre 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Campania e Calabria	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
15 settembre 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Puglia e Basilicata	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
16 settembre 2020 ore 16 – 17.30	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Abruzzo e Molise	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it
18 settembre 2020 ore 9.30 -11.00	Roadshow virtuale “il Patto per l’export – strumenti e opportunità per le pmi”	Dedicato alle Regioni Sicilia e Sardegna	MAECI, Ice Agenzia, Sace Simest	www.ice.it

dati indicativi suscettibili di modifica