

Minibond, garanzie green, formazione, gli strumenti di Sace per le imprese. L'esempio Sideralba

LA VIA VERDE PER L'EXPORT

Chi si apre ai mercati esteri migliora reattività e sostenibilità

DI ANDREA PIRA

Le imprese italiane più attive sui mercati oltreconfine sono quelle che hanno effettuato più investimenti green sui processi e sui prodotti. Tra il 2000 e il 2001 il 14% delle aziende esportatrici ha effettuato interventi per un maggior risparmio energetico o dedicati a un minor impatto ambientale per rispondere all'aumento dei prezzi delle materie prime e dell'energia. Di contro la percentuale si dimezza tra chi non guarda ai mercati esteri. Il dato emerge da una indagine commissionata da Sace al **centro studi Tagliacarne-Unioncamere**, che ha passato in rassegna un campione di circa 3mila imprese manifatturiere, con un numero di addetti tra cinque e 499. L'analisi è contenuta nel volume «Caro export. Le sfide globali e il valore di esserci», come è intitolato l'ultimo rapporto export di Sace, il gruppo italiano direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e specializzato nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale attraverso un'ampia gamma di strumenti assicurativo-finanziari e soluzioni di accompagnamento a supporto della competitività.

La reattività delle imprese aumenta, anche nel caso degli investimenti green, al crescere dell'apertura internazionale, spiega il documento. All'interno delle imprese che vendono all'estero, si legge nel rapporto, tale quota passa dal 10% nel caso di quelle con basso grado di export-intensive al 21% con alto grado di export-intensive (stessa tendenza si riscontra se si prende in considerazione come apertura internazionale l'export-intensive, dal 9% al 20%).

CONSUMI E AUMENTO DEI PREZZI, LE SFIDE (VINTE) DI SIDERALBA

«Siamo riusciti a ribaltare a valle gli incrementi registrati e dall'altra a diversificare le

fonti di approvvigionamento, guardando oltre i principali Paesi di riferimento per l'azienda, come la Russia e l'Ucraina. Questo è stato sicuramente uno degli elementi che ci ha consentito di proseguire con le nostre produzioni e mantenere le nostre quote di mercato», racconta **Daniele Palombi**, Cfo di Sideralba.

La società metalmeccanica e siderurgica è uno degli esempi di questa tendenza. Fondata nel 1993 da Tommaso Rapullino, Sideralba nasce come azienda familiare controllata dalla famiglia Rapullino ed è oggi capofila dell'omonimo gruppo. La società ha un fatturato di quasi 400 milioni di euro. Il gruppo è a forte vocazione esportatrice; ha rapporti commerciali con Germania, Spagna, Francia, Malta, Regno Unito e Paesi Bassi. Attraverso il sito produttivo e logistico in Tunisia, dove ha rilevato nel 2017 gli asset dell'Ilva in amministrazione straordinaria, il raggio d'azione si è espanso anche verso l'Africa e verso principali Paesi Arabi.

Il comparto in cui opera è, però, anche uno dei più energivori. «Lavorando l'acciaio - ne trasformiamo circa 600mila tonnellate all'anno - l'incremento dei prezzi è stato piuttosto importante: sono quasi triplicati da inizio pandemia», aggiunge Palombi. «Per rispondere a questa criticità, abbiamo appaltato la costruzione di un impianto fotovoltaico da 5 megawatt (entrato in funzione nel mese di settembre, ndr) che ci renderà sostanzialmente autosufficienti dal punto di vista dell'approvvigionamento energetico».

CREDITO E FACTORING, IL DOPPIO INTERVENTO DI SACE

In questa cornice il gruppo ha lavorato sia con Sace Bt, la società specializzata nel credito a breve termine, per quanto riguarda l'assicurazione del credito di secondo livello, e sia con Sace Fct che si occupa di

factoring, per una convenzione di reverse factor.

L'operazione è indirizzata in particolare ai fornitori della logistica, che, soprattutto nell'ultimo periodo, per via dei rincari dei carburanti, hanno chiesto riduzioni delle condizioni di pagamento. «In questo caso, il sostegno di Sace ci ha consentito di mantenere un buon equilibrio nella gestione del capitale circolante», sottolinea Palombi.

Un anno fa, per esempio, ad agosto 2021, il gruppo pubblico di sostegno all'export aveva assistito Sideralba, tramite Garanzia Italia, nell'emissione del primo minibond da 12 milioni di euro. Strutturata da Banca Finint, l'operazione ha coinvolto investitori di primario standing come Cassa Depositi e Prestiti (5 milioni di euro), Mediocredito Centrale (5 milioni di euro) e Banca di Credito Popolare (2 milioni di euro). A inizio settembre il gruppo ha invece concluso un'operazione da 11 milioni di euro con Bcc Banca Iccrea, con garanzia Sace, a sostegno delle operazioni con l'estero. La linea di credito doveva essere funzionale ad accompagnare Sideralba nell'approvvigionamento delle materie prime sui mercati internazionali, utili alle commesse estere. «Grazie alle garanzie per l'export, abbiamo aumentato la nostra potenza di fuoco nelle linee di credito che ci occorrono per diversificare i nostri approvvigionamenti all'estero. Inoltre, siamo stati la prima azienda ad aver contro garantito un prestito obbligazionario con Garanzia Italia», continua Palombi.

UNA «CASSETTA DEGLI ATTREZZI» PER LE IMPRESE ITALIANE

Le complessità geopolitiche, ha ricordato a sua volta **Alessandra Ricci**, a.d. di Sace, «non devono portare a un ripensamento della nostra presenza interna-



Superficie 100 %

zionale ma a un riposizionamento, a una maggior diversificazione geografica e ad una maggior consapevolezza e ricorso a strumenti assicurativo-finanziari per crescere in sicurezza e in chiave sostenibile».

Sace «mette a disposizione un'offerta tra le più complete nel panorama mondiale delle Export Credit Agency, recentemente rafforzata anche da nuovi strumenti per sostenere la liquidità, gli investimenti per la competitività e la transizione verso una economia più pulita, circolare e sostenibile nell'ambito del Green New Deal, a partire dal mercato domestico», spiega la top manager. «Si tratta di una vera e propria cassetta degli attrezzi a cui le imprese possono attingere per prepararsi e affrontare ogni fase dei propri progetti di sviluppo internazionale».

Per la Ceo di Sace, «cercare mercati, acquirenti e fornitori sostitutivi è fondamentale per superare l'attuale crisi. In questo match-making noi diamo oggi il massimo sostegno: con iniziative di business-matching, con il nostro hub formativo gratuito Sace Education e con i nostri studi, a partire dal Rapporto Export che rappresenta senz'altro la bussola per orientarsi sui mercati esteri e comprendere le dinamiche dell'export italiano».

NUOVI STRUMENTI A SOSTEGNO DELLA LIQUIDITÀ

Negli ultimi anni l'attività del gruppo si è rafforzata con nuovi strumenti a sostegno della liquidità degli investimenti per la competitività e della transizione ecologica, con la Garanzia Green, nella cornice della quale ammontano a 5,4 miliardi i contratti e gli investimenti coperti dalla nuova operatività introdotta con il decreto Semplificazioni del 2020. In 21 mesi le operazioni concluse sono state 170, l'84% delle quali con piccole e medie imprese e midcorporate.

A beneficiare delle garanzie verdi offerte dalla società sono state soprattutto aziende del settore delle infrastrutture e delle costruzioni, con una quota del 54% delle risorse. Le rinnovabili coprono circa il 18%, l'industria metallur-

gica il 6%, mentre le restanti quote si suddividono tra chimico, petrolchimico e meccanica. Altro tassello è rappresentato dalle convenzioni green con il sistema bancario per sostegni da 500mila euro fino a 15 milioni, nell'ambito delle quali finora sono state perfezionate 80 operazioni.

Con il decreto Aiuti il governo ha invece previsto che Sace possa rilasciare gratuitamente la garanzia SupportItalia per sostenere, con la controgaranzia dello Stato, i finanziamenti rilasciati dagli istituti di credito alle imprese italiane che abbiano subito ripercussioni economiche negative a seguito della crisi russo-ucraina e del conseguente caro-energia. (riproduzione riservata)



Alessandra Ricci,
Sace



00118



00118



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 118 - L.1878 - T.1622