

**Sace-Simest.** Il Polo di Cdp lancia una figura ad hoc per affiancare le aziende che si muovono oltreconfine

# Un export-coach per aiutare le Pmi a conquistare i mercati esteri

**Celestina Dominelli**

La logica è chiara: rafforzare il sostegno a favore delle piccole e medie imprese che fanno rotta sull'estero. Ecco perché Sace-Simest, il polo dell'export e dell'internazionalizzazione del gruppo Cassa depositi e prestiti, ha messo a punto una nuova squadra con oltre 50 account commerciali dislocati in 14 uffici su tutto il territorio nazionale, un set di nuovi prodotti completamente on line, e, da ultimo, un team di 12 di gestori che, alle competenze di export coaching, affiancano un portafoglio di offerta digitale interamente dedicata al segmento delle Pmi.

A queste nuove figure spetterà il compito di intercettare le imprese più piccole con un nuovo approccio incentrato su ascolto e supporto, per aiutarle a esportare di più e meglio, sfruttando tutte le soluzioni messe a punto dal polo targato Cassa. «Negli ultimi anni abbiamo lavorato in maniera strutturale e consequenziale al supporto alle Pmi e oggi siamo pronti a un nuovo balzo in avanti

in questa direzione - spiega al Sole 24 Ore l'amministratore delegato di Sace, Alessandro Decio -, Forti di quanto costruito finora, una rete commerciale capillare e vicina al territorio, un'offerta di prodotti semplificata e digitalizzata oltre a un programma innovativo di Education to Export, guardiamo con rinnovata attenzione alle imprese più piccole che, con il nostro affiancamento, possono cominciare a sviluppare strategie esportative più strutturate».

L'iniziativa di Sace-Simest nasce dalla constatazione che esiste un duplice scoglio: il primo è rappresentato dall'esistenza di un consistente blocco di Pmi (circa 80mila) che esportano poco e nulla e che potrebbero fare molto di più oltreconfine; l'altro è collegato, invece, alla difficoltà di molte imprese, che pure già si muovono sui mercati internazionali, di avere accesso ai prodotti del Polo per coprire i rischi e affrontare la sfida dell'estero a costi convenienti. Da qui, la scelta, qualche mese fa, di lanciare un programma ad hoc "Education to export" consegnato in base alle diverse esigenze e al differente grado di proiezione in-

**Il nuovo team di gestori ha un'età media di 30 anni e spiccate attitudini commerciali e digitali**



## I NUMERI DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

### 543 miliardi

**L'export italiano nel 2022**  
È il valore, secondo le stime contenute nell'ultimo Rapporto Export di Sace-Simest, che l'export italiano raggiungerà nel 2022 grazie a un ritmo di crescita annuo, dal 2020, del 4,3 per cento. Secondo la fotografia diffusa dal Polo targato Cdp le vendite estere di beni italiani arriveranno a toccare già nel 2020 i 500 miliardi. Note positive anche per le esportazioni di servizi che nel 2018, per la prima volta, hanno superato il valore di 100 miliardi e cresceranno a un tasso lievemente più sostenuto rispetto all'export di beni (+3,7% nell'anno in corso e +4,6%, in media, nel periodo 2020-2022).

### 54%

**La quota europea di export**  
È il peso dell'Europa avanzata rispetto alla domanda di beni italiani. Nel 2018, l'asticella dell'export italiano verso tale mercato si è attestata a 245 miliardi e, quest'anno, dovrebbe crescere del 3,2 per cento e del 3,6%, in media, nel triennio successivo in base alle previsioni dell'ultimo Rapporto Export di Sace-Simest. Il primo mercato europeo di sbocco delle merci della penisola resta la Germania e continuerà ad avanzare: +2,9% nel 2019 e +3,7%, in media, nel periodo 2020-2022 con i beni intermedi che guideranno la performance, in particolare i metalli, sulla scia della dinamica positiva delle vendite di acciaio, ferro e ghisa, e la chimica.

### 41,8 miliardi

**Il record 2018 dell'agrifood**  
È il record storico raggiunto per la prima volta nel 2018 dalle esportazioni agroalimentari Made in Italy, di cui circa due terzi originati dai paesi dell'Unione Europea (in primis, la Germania), mentre, al di là dei confini del mercato unico, gli Stati Uniti hanno rappresentato la principale fonte di domanda. Secondo il Rapporto Export del 2019 del Polo Sace-Simest, le esportazioni dei prodotti dell'agrifood italiano sono previste in crescita anche nell'anno in corso (+3,8%, il ritmo più elevato del 2019 nel confronto con gli altri settori) e nel triennio successivo a un tasso di incremento medio del 3,9 per cento.

**Strategia a misura di Pmi.** Il Polo Sace-Simest rafforza la propria offerta e l'azione di affiancamento in modo da accompagnare sempre più piccole e medie imprese sui mercati esteri

ternazionale delle aziende utenti: dall'impresa che si avvicina per la prima volta alle esportazioni a quella che, invece, è già internazionalizzata e punta a espandersi. E di puntellare ulteriormente il percorso con la nascita degli export coach che dovranno aiutare le Pmi a identificare lo strumento finanziario migliore e a utilizzare la piattaforma digitale. Una sorta di "cinghia di collegamento" con competenze molto specifiche tra la platea di clienti e il portafoglio di prodotti del Polo.

Ma qual è l'identikit di queste nuove figure? Età media di trent'anni, spiccate attitudini digitali e commerciali, nonché mobilità su tutto il territorio nazionale, con particolare attenzione però al Mezzogiorno dove la maggior parte di loro fa base. L'obiettivo è arrivare a servire oltre 3500 nuove Pmi entro il 2021: per questo motivo, gli export coach lavoreranno molto sul campo incontrando gli imprenditori direttamente in azienda per ascoltare le loro esigenze e indirizzarli nella scelta dei prodotti e dei servizi assicurativo-finanziari più adatti a sostenere i loro piani di penetrazione commerciale di nuovi mercati e i processi di internazionalizzazione volta a catturare nuove commesse.

Se l'affiancamento avrà successo, il numero degli export coach potrebbe poi raddoppiare a fine anno e andrà a rafforzare il segmento di offerta destinato alle pmi che annovera, come detto, anche un percorso formativo digitale e non per chi già esporta o per chi è intenzionato a tentare il salto oltreconfine. Accanto alla piattaforma web, il polo Sace-Simest ha messo infatti in pista, nei mesi scorsi, diverse iniziative di formazione in aula, organizzate in partnership con altri tasselli del sistema Paese: dagli incontri "Generation to Generation", realizzati con Ortygia Business School e Ice-Agenzia dedicati alle aziende familiari del Mezzogiorno agli appuntamenti ribattezzati "Export 360°" e andati in scena a Salerno e Bologna in collaborazione sempre con l'Ice e le sedi territoriali di Confindustria.

### 3500

**LE NUOVE Pmi AL 2021**  
È l'obiettivo, da qui ai prossimi tre anni, che il Polo Sace-Simest vuole centrare rafforzando prodotti e supporto alle piccole e medie imprese

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole  
**24 ORE**

# L'economia intorno a noi

**Come suona il mercato della musica? Un viaggio sorprendente negli aspetti meno noti dell'economia.**

Ogni gesto che facciamo è parte di un mercato, dallo shopping, alla cura del proprio aspetto, alle vacanze. Per conoscere le dinamiche economiche e i nuovi trend di consumo, in edicola con Il Sole 24 ORE c'è **L'economia intorno a noi**. La nuova collana di approfondimenti dedicati agli sviluppi, spesso inattesi, dell'economia della nostra vita quotidiana.

Dal 13 giugno in edicola **La music economy**: streaming, algoritmi, co-branding e nuove forme di diritto d'autore. Cambia la musica e il mercato si adatta di conseguenza. Nuove tendenze e nicchie da esplorare in un settore in profonda evoluzione.



\* Oltre il prezzo del quotidiano

La sesta uscita **'La music economy'** è in edicola **giovedì 13 giugno** con Il Sole 24 ORE a **0,50 €\***