

SACE - SIMEST (CDP) ACCOMPAGNA PIÙ DI 50 PMI ITALIANE NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

ROMA\ aise\ - SACE - SIMEST, il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cassa Depositi e Prestiti, dopo l'evento organizzato nelle proprie sedi di Roma e Milano ad aprile, continua la collaborazione con le autorità governative di Sharjah e SEWA (Sharjah Electricity and Water Authority) per facilitare l'assegnazione di nuove commesse alle PMI italiane attive nei settori delle infrastrutture e costruzioni, oil&gas ed energie rinnovabili negli Emirati Arabi Uniti. Inizia oggi, presso lo Sheraton Sharjah Beach Resort & Spa, l'incontro di Business Matching, organizzato da SACE SIMEST che vede il coinvolgimento di molti attori del Sistema Paese quali ICE, Confindustria e l'Ambasciata italiana negli Emirati. La giornata prevede un primo momento di presentazione dei progetti che saranno realizzati nell'Emirato di Sharjah da parte delle controparti locali alle oltre 50 PMI italiane presenti. Sarà questa l'occasione per condividere le proprie soluzioni e tecnologie all'avanguardia con i buyer emiratini, instaurando con loro un primo contatto commerciale, grazie agli incontri B2B previsti durante la mattina. I lavori, nella seconda parte della giornata, saranno aperti dall'Ambasciatore italiano, Nicola Lener. Il panel successivo approfondirà i diversi aspetti legali, normativi e commerciali fondamentali per intrattenere rapporti commerciali nel Paese. L'evento nell'emirato di Sharjah fa parte di una serie di incontri di business matching organizzati da SACE SIMEST con l'obiettivo di contribuire concretamente all'aumento dell'export italiano: un'operatività complementare all'ampia gamma di prodotti del Polo, oggi in grado ormai di soddisfare tutte le esigenze assicurative e finanziarie delle imprese lungo la filiera dell'internazionalizzazione. Le aziende che partecipano al business trip in Medio Oriente hanno infatti usufruito di uno degli strumenti di finanza agevolata gestito da SIMEST dedicato proprio alle missioni all'estero. Solo nell'ultimo anno, gli incontri di business matching hanno coinvolto 700 aziende in Italia e nel mondo, per sviluppare nuove opportunità in Paesi emergenti e settori ad alto potenziale per il Made in Italy. Questi incontri rientrano nel programma di "Push Strategy" del Polo: un vero e proprio strumento di diplomazia economica, per facilitare l'accesso delle aziende italiane alle opportunità offerte dai piani di investimento di primarie controparti estere. Gli Emirati Arabi Uniti rappresentano un mercato ricco di potenzialità per molte aziende italiane che puntano su export e internazionalizzazione. SACE SIMEST, nel Rapporto Export 2019, stima che le esportazioni italiane cresceranno del +1,0% nel corso del 2019 e del +2,7%, in media annua, tra il 2020 e il 2022, trainate dalla chimica e i mezzi di trasporto. SACE SIMEST è presente nell'Area con l'ufficio di Dubai, punto di riferimento per le imprese che vogliono operare negli Emirati. (aise)