

Tutte le opportunità del business matching di SACE

Vincenzo Leodori | Education & Connects Solutions Associate
26 novembre 2024



SACE Connects

Creiamo connessioni tra imprese italiane ed estere per dare vita a opportunità di business uniche.

SACE Connects è il programma gratuito di SACE che **crea occasioni di business matching e connessioni tra imprese italiane, in particolare le PMI, e buyer esteri.**

Grazie alla sua rete commerciale in Italia e all'estero, SACE entra in contatto diretto con le imprese ed è in grado di creare opportunità di business in modo semplice e innovativo. Partecipando agli incontri di business matching in presenza, oppure approfittando delle iniziative digitali, le PMI possono connettersi con nuovi clienti esteri, con il supporto della nostra squadra di esperti anche nelle principali manifestazioni fieristiche in Italia e nel mondo.

Solo chi conosce entrambe le parti può creare il match perfetto.

160 iniziative

di business matching in Italia, all'estero e online

6000 PMI

partecipanti

160 buyer esteri

coinvolti nel programma

2700 incontri bilaterali

organizzati in presenza e in formato digitale

SACE Connects

Business matching

- **Eventi in presenza in Italia e all'estero** organizzati in collaborazione con i partner del Sistema Paese
- Incontri mirati presso le principali **manifestazioni fieristiche**
- **Eventi in formato digitale**
- **Vetrina digitale** aperta alle aziende italiane per conoscere tutti in buyer del programma



SACE Connects e la Push Strategy

Il business matching di SACE nasce con la Push Strategy: il programma che facilita gli scambi commerciali tra buyer esteri e PMI italiane

Un approccio globale

- SACE garantisce finanziamenti *untied* a MLT concessi da banche italiane e internazionali a buyer esteri, a fronte del loro impegno ad aumentare la quota di acquisti dall'Italia
- SACE si fa promotrice di iniziative di business matching in Italia, all'estero e online per facilitare l'incontro tra i buyer e i potenziali fornitori italiani
- Per le PMI si tratta di una grande opportunità di incontro con nuovi clienti selezionati da SACE



Oltre la Push Strategy

Valorizziamo le relazioni che da sempre costruiamo con i grandi buyer esteri per creare opportunità per le filiere strategiche italiane

Operatività con buyer esteri

- **Export Credit:** valorizzazione della quota italiana nei grandi progetti internazionali
- **Push Strategy:** pacchetto finanziario dedicato e impegno ad aumentare gli acquisti dall'Italia
- **Strategie commerciali:** l'incontro con la filiera italiana di qualità come leva commerciale nelle relazioni con buyer

Settori strategici per le filiere produttive dell'export, alcuni esempi



NEW

Le eccellenze nel settore delle '3F' del Made in Italy



Food



Furniture



Fashion

SACE Connects

L'efficacia del business matching di SACE:
creiamo connessioni e costruiamo opportunità
concrete per le aziende italiane

Cosa offriamo:

- **Contatto diretto con i buyer**
- **Informazioni sui piani di investimento e regole di ingaggio**
- **Supporto B2B**

Risultati concreti

- **Registrazione nella *vendor list* del buyer**
- **Partecipazione a gare e nuovi progetti**
- **Nuovi contratti**

Approccio di Sistema

ICE: supporto logistico/organizzativo all'estero; network distributori/partner locali; base logistica su fiere in Italia e all'estero



Ambasciata: network locale, supporto operativo e logistico, entry point istituzioni locali



Associazioni Settoriali: accreditamento offerta italiana, know-how settoriale, ottima presa sulla propria base associativa



Confindustria: capillare diffusione sul territorio e hosting di alcuni eventi



UNIONCAMERE

Camere di commercio in Italia: capillare diffusione sul territorio e potenziale hosting di alcuni eventi in presenza



Camere di commercio italiane all'estero: relazione con i buyer locali, promozione dell'offerta italiana presso il buyer

SACE Connects in mysace.it

Un catalogo digitale con tutte le controparti estere che hanno aderito al programma e il calendario delle iniziative

Vetrina digitale

- Catalogo dei buyer nel programma
- Filtri di ricerca per settore e area geografica
- Link diretto al sito web
- Descrizione dell'ambito di operatività
- Possibilità di selezionare il buyer per ricevere aggiornamenti
- Info sui principali settori di acquisto da parte del buyer

SACE MysACE Prodotti Servizi Programmi Profilo

I buyer che hanno aderito al programma Sace Connects. Filtra per settore: Tutti Filtra per area: Tutti

AAREN INTPRO
Rivenditore al dettaglio e all'ingrosso di legname e di una linea generale di materiali da costruzione, come ad esempio legname grezzo e lavorato, pavimenti, modanature, porte, ante, lesa. I materiali da costruzione possono includere letti, rivestimenti, scandole, pannelli murali, vernici, mattoni, piastrelle, cemento, sabbia, ghiaia e [...]
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

ADRIATIC
Importatore di prodotti alimentari come caffè, pasta, vino, e attrezzature per la gastronomia e la ristorazione
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

AHQ SONS
Importatore e distributore di alimenti in scatola/surgelati e di prodotti di consumo per il mercato nazionale
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

AKRUTI KITCHENS & ...
Produttore di mobili per cucine, soggiorni e camere da letto
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

AL-BABTAIN GROUP
Distributore di prodotti alimentari e bevande internazionali
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

ALLFOOD
Importatore e distributore di prodotti alimentari come formaggi e salumi
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

ALPHA TRADING
Società di servizi che facilita il commercio di prodotti alimentari tra aziende di tutto il mondo. Importatore di prodotti in scatola/congelati, cardamomo, caffè, ecc.
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

ALSIM ALARKO CONTRACTING ...
EPC Contractor che opera nel settore delle infrastrutture in diverse aree tra cui l'edilizia civile, pubblica, industriale, energetica e dei trasporti.
Seleziona
Settori: 1 Mercati: 1

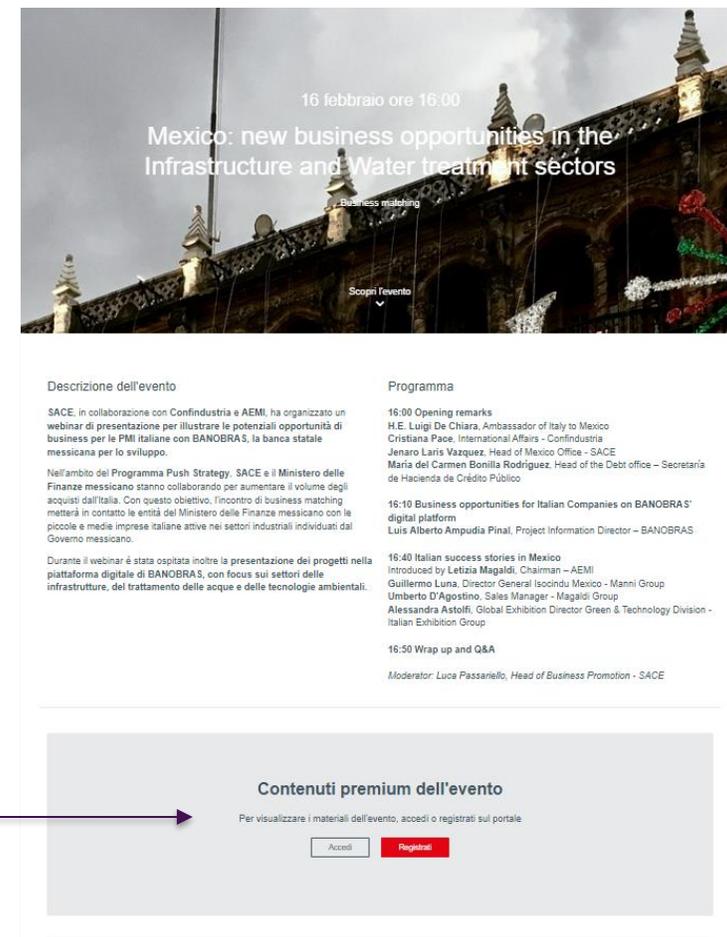
ARCHIRODON CONSTRUCTION
EPC Contractor internazionale di grandi opere infrastrutturali nel settore navale, civile, industriale tra cui anche impianti di alimentazione e desalinizzazione, impianti petroliferi, stazioni di pompaggio, infrastrutture come ponti, strade, ferrovie, strutture e condotte offshore.
Seleziona
Settori: 3 Mercati: 1

SACE Connects in mysace.it

Il calendario complessivo di tutte le iniziative di business matching, con la possibilità di iscriversi agli eventi in programma e scaricare i materiali degli eventi già conclusi

Calendario eventi

- I materiali di un evento (presentazioni, documenti, registrazione della diretta, contatti dei buyer) sono disponibili solo per gli utenti registrati



16 febbraio ore 16:00

Mexico: new business opportunities in the Infrastructure and Water treatment sectors

Business matching

Scopri l'evento

Descrizione dell'evento

SACE, in collaborazione con Confindustria e AEMI, ha organizzato un webinar di presentazione per illustrare le potenziali opportunità di business per le PMI italiane con BANOBRAS, la banca statale messicana per lo sviluppo.

Nell'ambito del Programma Push Strategy, SACE e il Ministero delle Finanze messicano stanno collaborando per aumentare il volume degli acquisti dall'Italia. Con questo obiettivo, l'incontro di business matching metterà in contatto le entità del Ministero delle Finanze messicano con le piccole e medie imprese italiane attive nei settori industriali individuati dal Governo messicano.

Durante il webinar è stata ospitata inoltre la presentazione dei progetti nella piattaforma digitale di BANOBRAS, con focus sui settori delle infrastrutture, del trattamento delle acque e delle tecnologie ambientali.

Programma

16:00 Opening remarks
H.E. Luigi De Chiara, Ambassador of Italy to Mexico
Cristiana Pace, International Affairs - Confindustria
Jenaro Laris Vazquez, Head of Mexico Office - SACE
Maria del Carmen Bonilla Rodriguez, Head of the Debt office - Secretaría de Hacienda de Crédito Público

16:10 Business opportunities for Italian Companies on BANOBRAS' digital platform
Luis Alberto Ampudia Pinal, Project Information Director - BANOBRAS

16:40 Italian success stories in Mexico
Introduced by Letizia Magaldi, Chairman - AEMI
Guillermo Luna, Director General Isocindu Mexico - Manni Group
Umberto D'Agostino, Sales Manager - Magaldi Group
Alessandra Astoffi, Global Exhibition Director Green & Technology Division - Italian Exhibition Group

16:50 Wrap up and Q&A
Moderator: Luca Passariello, Head of Business Promotion - SACE

Contenuti premium dell'evento

Per visualizzare i materiali dell'evento, accedi o registrati sul portale

SACE Connects: le prossime iniziative nel settore

- Martedì 3 Dicembre ore 8:30 => [SACE - Evento Cappuccino Connections | Digital Business Breakfast insieme alla Camera di Commercio di Sydney | Food & Beverage](#)
- Mercoledì 4 Dicembre ore 15:00 => [SACE - Evento SACE Connects|Nuove opportunità nel settore Food&Beverage USA con Taste of Italy: scopri le tappe del 2025 e gli incentivi per la tua azienda](#)

Registrati a SACE Connects



Ε Ε Ε bit of life

SACE 