



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



**Banca Popolare
di Sondrio**

Fondata nel 1871

Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti



Guida all' internazionalizzazione

Hanno collaborato alla stesura della
GUIDA ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Walter Radice

Giulia Caminiti (ricercatrice della Fondazione Nazionale dei Commercialisti)

Alessandro Cianfrone

Giorgio De Giorgi

Giovanna Di Meo

Federico Diomeda

Carla Fanelli

Chiara Riccitelli

Gaetana Rota

Donatella Vitanza

Coordinatore Commissione Studio Internazionalizzazione delle imprese -
Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili:

Filippo Maria Invitti

Consiglieri del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili:

Ugo Pollice e **Giovanni Gerardo Parente**

Banca Popolare di Sondrio - Servizio Internazionale:

Dott. Marco Fontana

Si ringrazia



SOMMARIO

PREMESSA	5
1. IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	7
2. BANCA POPOLARE DI SONDRIO	27
3. CBE-GEIE	31
4. ASSOCAMERESTERO	35
5. CASSA DEPOSITI E PRESTITI	37
6. SACE	41
7. SIMEST	55
8. LE BANCHE MULTILATERALI DI SVILUPPO	69
9. RETI DI IMPRESE	75
CONCLUSIONI	79

PREMESSA

Il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili attraverso la Sua Commissione Internazionalizzazione delle Imprese, con il contributo specialistico della Banca Popolare di Sondrio, ha sviluppato diverse linee d'azione finalizzate a far riconoscere ed apprezzare il ruolo dei Commercialisti nel processo d'espansione verso i mercati esteri delle aziende italiane.

Attraverso la realizzazione di questa guida, si vuole sviluppare tra le imprese, la consapevolezza delle prerogative professionali che i Commercialisti italiani possono fornire nell'approccio ai mercati esteri, così come affermare l'assistenza qualificata che la Banca Popolare di Sondrio è in grado di fornire a sostegno delle iniziative commerciali in ambito internazionale.

Il contributo non può certamente essere esaustivo dell'argomento, ma intende sviluppare alcuni spunti di riflessione che necessitano approfondimento operativo da contestualizzarsi nelle singole realtà operative.

Si ritiene che i Commercialisti italiani possano offrire un'importante valore aggiunto nei processi d'internazionalizzazione che si sostanziano nel mettere al servizio delle imprese una competenza professionale forse unica nello scenario globale e nel fornire un qualificato supporto informativo, istituzionale e operativo all'estero, in stretto raccordo e in collaborazione con i principali soggetti del Sistema Paese.

La Banca Popolare di Sondrio è una realtà storicamente molto attiva nell'internazionalizzazione, detiene rilevanti quote di mercato nei servizi dedicati all'estero, grazie a prodotti di eccellenza e personale qualificato, dotato di competenze e know-how specifico.

CBE-GEIE rappresenta la visione più attenta alle opportunità riferibili ai finanziamenti e agli appalti comunitari; Assocamerestero valorizza e illustra le potenzialità della rete camerale italiana estera; CDP, SACE e SIMEST sono i principali attori nazi-

onali che sviluppano le linee guida pubbliche nel settore dell'internazionalizzazione e mettono a disposizione strumenti di supporto specifico.

Il capitolo dedicato alle banche multilaterali consente di ampliare il proprio orizzonte verso queste Istituzioni finanziarie speciali, che possono essere ingaggiate tramite la Banca popolare di Sondrio per affrontare alcuni mercati in via di sviluppo. Il capitolo conclusivo, dedicato alle reti di impresa e redatto in collaborazione con RetImpresa, definisce i tratti salienti di una forma aggregativa particolarmente indicata per i progetti di internazionalizzazione.

Il coinvolgimento di tutti questi soggetti, da parte della Banca Popolare di Sondrio, nella realizzazione della Guida vuole essere a sua volta la dimostrazione dell'unitarietà di intenti che caratterizza i rapporti tra soggetti pubblici e privati quando si tratta di supporto efficace alle aziende, funzionale alla loro crescita sui mercati globali.

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA NEI PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA NEI PROCESSI D'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Analisi dei dati patrimoniali, economici e finanziari: il Business Plan

Il passaggio da un contesto aziendale nazionale ad uno internazionale comporta un cambiamento radicale dell'attività lavorativa. In ambito internazionale, il potenziale di vantaggio competitivo di un'impresa è determinato non solo dalle proprie risorse e competenze, ma anche dalle condizioni dell'ambiente nazionale in cui opera, inclusi i prezzi dei fattori di produzione, i tassi di cambio delle valute, i rischi, le imposte, le tariffe, l'inflazione. Tali variabili richiedono un management e dei professionisti che abbiano piena consapevolezza di quali possono essere le minacce e le opportunità che può riservare l'ambito internazionale.

Compito del management e dei professionisti incaricati sarà quello di procedere alla valutazione del merito aziendale, che rappresenta il presupposto fondamentale per verificare le probabilità di successo che l'azione condotta dall'azienda interessata ad internazionalizzarsi potrebbe avere

Occorre, quindi, verificare quali sono i punti di forza e quali le risorse di cui l'azienda dispone e suggerire di quali si dovrebbe eventualmente dotare per affrontare con successo il mercato o i mercati esteri che si intende appropiare.

E' quindi imprescindibile analizzare le potenzialità aziendali in termini di patrimonio, redditività, capacità produttiva e organizzazione.

In altre parole è necessario prendere in considerazione e valutare l'adeguatezza, dei mezzi tecnici e tecnologici, del capitale umano e della capacità produttiva dei cicli di lavorazione, disponibili e di quelli che sarebbero eventualmente ancora necessari.

Si comincerà quindi con:

- l'analisi patrimoniale
- l'analisi economica
- l'analisi finanziaria,

basandosi sul confronto dei dati di bilancio riferiti ad almeno tre/cinque annualità e proseguendo quindi con la predisposizione di appositi Business Plan costruiti sulla base dei dati e delle informazioni disponibili e prevedibili alla luce dei diversi scenari ipotizzabili.

Il Business Plan è uno strumento strategico-operativo, che ha l'obiettivo di realizzare una analisi di fattibilità di un progetto aziendale (nel nostro caso l'internazionalizzazione) attraverso la valutazione di dati economico-finanziari ed organizzativi dell'impresa e del mercato in cui si vuole andare ad operare.

Il Business Plan è, pertanto, costituito da due parti:

- una parte descrittiva che contiene lo studio dei mercati e del settore in cui si opera, la definizione della strategia aziendale e il piano di azione operativo;
- una parte economico-finanziaria: utile a fornire la stima di redditività del progetto, ma soprattutto a valutarne la sostenibilità finanziaria da parte dell'impresa.

La parte descrittiva deve contenere l'analisi di aspetti:

- valutari
- politici, culturali e sociali
- normativi
- contabili e fiscali
- di struttura del mercato e dei competitor
- organizzativi interni (risorse umane a disposizione e relative competenze, livello di produzione massimo raggiungibile, necessità di investimenti in nuovi macchinari, etc.).

La parte economico finanziaria deve, invece, focalizzare l'attenzione su:

- le vendite previste e quelle necessarie al raggiungimento del break even point
- i costi necessari per realizzare il progetto
- gli investimenti da compiere
- i conti economici
- il flusso di cassa

Ovviamente non ci soffermeremo in questa sede, sulle metodologie di costruzione dei Business Plan in quanto sono necessarie specifiche competenze tecniche ed è indispensabile che l'impresa, soprattutto se medio piccola, si faccia assistere da iscritti all'albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili.

Analisi del contesto di mercato e scelta del mercato di sbocco

Individuare il mercato di sbocco è una delle fase più importanti e delicate del processo di internazionalizzazione.

A tal fine è necessario conoscere:

- il contesto politico del Paese, per avere informazioni non solo riguardo alla stabilità politica, ma anche in termini di politica fiscale, lavoro, ambiente, salute, istruzione, ecc;

- i dati economici del Paese in termini di tassi di crescita economica, tassi di interesse e di cambio, nonché tassi di inflazione;
- i fattori sociali quali gli aspetti culturali, la lingua, la religione, ma anche il tasso di crescita della popolazione, la distribuzione per età, il livello di istruzione;
- gli aspetti tecnologici e logistici.

Tutte queste variabili, sono solitamente sintetizzate nel cosiddetto indice di Rischio-Paese.

Vi sono poi altri aspetti che non possono essere trascurati e che a volte condizionano persino la scelta del mercato di sbocco.

E' pertanto opportuno riflettere con attenzione anche su questi, che possono costituire un fattore di rischio e/o una possibilità di successo.

Differenze culturali

Sottolineare l'importanza dell'attenzione alle diversità culturali potrebbe sembrare banale, tuttavia è un aspetto fondamentale in quanto i rapporti commerciali si concretizzano sempre attraverso relazioni interpersonali.

Le persone provano simpatia, rispetto e antipatia; possono offendersi ed essere condizionate nelle loro scelte da tutta una serie di elementi di carattere prettamente emotivo. Se non si fosse convinti di questo aspetto, proviamo a pensare se andremmo mai ad un appuntamento con un cliente indossando una tuta da ginnastica, se raccoglieremmo la salsa dal piatto con il pane a una cena di lavoro o ancora se ci rivolgeremmo con il "tu" al nostro interlocutore al primo incontro, se ci presenteremmo a casa di qualcuno che vi ha invitato a cena con un mazzo di crisantemi ...

Dobbiamo partire dal presupposto che le nostre abitudini e i nostri comportamenti potrebbero non essere adeguati – se non addirittura offensivi – nel paese estero in cui ci troviamo.

Sarebbe un gravissimo errore pensare che la cultura, le abitudini e gli usi di un Paese siano assurdi o antiquati perché differenti dai nostri; le persone in genere sono orgogliose delle proprie radici culturali e considerano le critiche a tali aspetti e le relative inosservanze una grave mancanza di rispetto e un'inaccettabile forma di arroganza.

Ovviamente nessuno pretenderà che si sia informati su tutto e che ci si conformi completamente, ma certamente il rispetto, il desiderio di conoscere e un'apertura verso le diversità, sono atteggiamenti sempre molto apprezzati e che possono fare la differenza tra la chiusura o meno di una trattativa (oltre che costituire una fonte inegabile di arricchimento personale).

La conoscenza degli aspetti legali

Conoscere le leggi del Paese in cui si intende operare è un aspetto di importanza fondamentale, trascurare una differenza culturale e assumere un comportamento sbagliato può essere molto imbarazzante e far sfumare un affare, ma trascurare una norma di riferimento può generare una perdita irrimediabile di denaro, sino ad incorre in sanzioni di carattere penale!

È quindi assolutamente necessario adeguarsi alle Leggi del Paese in cui si intende operare tenendo conto che:

- nella legge italiana potrebbero esserci norme che non sono presenti nella legislazione straniera e viceversa;
- contratti e titoli di credito che presentano la stessa denominazione in Italia e nel Paese estero potrebbero far riferimento a quadri normativi completamente diversi;
- Far valere i propri diritti in una controversia con un soggetto locale davanti a un Tribunale estero è quasi sempre molto difficoltoso;
- atti legittimi in Italia potrebbero non esserlo nel Paese estero;
- reati di rilevanza soltanto civile in Italia potrebbero avere rilevanza penale all'estero.

La scelta dei mezzi e delle condizioni di pagamento

In alcune aree del globo, a causa delle particolari condizioni geopolitiche, il rischio di vedersi non onorato un proprio credito è assai elevato ed inoltre, come si è detto può risultare estremamente difficoltoso (e costoso) recuperarlo .

Tuttavia le condizioni di pagamento ed in particolare i tempi di dilazione concessi, costituiscono una leva di marketing che può risultare fondamentale per il successo dell'iniziativa di esportazione.

Alcune aziende rinunciano alla possibilità di utilizzare questa leva, accettando dai clienti esteri soltanto pagamenti anticipati, mentre altre si piegano completamente alle richieste dei clienti, concedendo pagamenti dilazionati e posticipati senza alcuna forma di garanzia o comunque di protezione del credito.

Entrambi i comportamenti sono inutilmente penalizzanti ed ingiustificati, dal momento che esiste la possibilità di proteggere il proprio credito attraverso l'utilizzo di idonei mezzi di pagamento e adeguate coperture assicurative concesse da Partner Istituzionali.

È quindi necessario che l'azienda si faccia assistere dal proprio Commercialista, a definire le modalità ed i mezzi di pagamento che risultano più adeguati ed il tipo di copertura assicurativa più idonea a garantire il buon esito dell'operazione che intende intraprendere.

Gli aspetti logistici

La verifica dei servizi logistici locali è un elemento fondamentale nella pianificazione.

Il trasporto infatti costituisce elemento determinante per il successo delle attività di esportazione in quanto:

- è percepito dal cliente come un servizio e può costituire un vantaggio competitivo o trasformarsi in un punto di debolezza per l'impresa; l'importanza di tale servizio è amplificata dalla distanza fisica tra venditore e acquirente, dalle difficoltà di comunicazione, dai rischi di danneggiamento della merce, ecc.;

- rappresenta un costo che incide ovviamente sui margini del venditore o sul prezzo di vendita;
- espone le merci a rischi di vario genere che vanno dal danneggiamento al deterioramento, fino alla perdita parziale o totale della merce;

Assistita dal proprio commercialista, l'impresa:

- dovrà valutare il trasporto dal punto di vista dell'impatto che può avere sulla competitività della propria offerta;
- dovrà informarsi adeguatamente sulle alternative esistenti in termini di costi e qualità del servizio;
- dovrà individuare imprese di provata capacità ed esperienza, con i quali creare un rapporto di fiducia reciproca e collaborazione continuativa.

La documentazione necessaria per le transazioni

Conseguenza dell'attività di commercio con l'estero è la produzione e la ricezione di una copiosa documentazione che deve essere gestita in modo efficiente e razionale in modo da essere facilmente reperita e resa immediatamente disponibile.

Ciò comporta la necessità di una organizzazione quanto mai efficiente che, utilizzando le tecnologie informatiche oggi disponibili, consenta di razionalizzare la gestione dei dati e delle informazioni necessarie ed utili, che una volta inserite dovranno essere sempre immediatamente disponibili.

In particolare ci si riferisce alla:

- corrispondenza commerciale: contatti con il cliente prima, durante e dopo l'acquisizione dell'ordine (richieste d'offerta, offerte, conferme, contratti, cataloghi, listini, ecc.);
- documentazione legale e commerciale: documentazione richiesta dai diversi soggetti che intervengono nella transazione (dogane, spedizionieri, banche, assicuratori, ecc.).

Valutazione delle risorse interne aziendali

Molte volte l'imprenditore è pronto per internazionalizzarsi, in quanto i suoi prodotti potrebbero avere uno sbocco in qualche mercato estero, ma la sua azienda è pronta per l'internazionalizzazione? I rischi e le difficoltà insiti nel processo possono precludere il raggiungimento degli obiettivi che l'azienda si è prefissata. Per questo è essenziale effettuare un'analisi approfondita delle condizioni interne ed esterne alla stessa, in modo da valutare criticamente il grado di preparazione al commercio internazionale, le possibilità di successo e le prospettive di sviluppo, al fine di migliorare gli aspetti in cui questa dovesse risultare inadeguata o impreparata.

Analisi delle risorse umane.

Un fattore determinante per il successo del progetto di internazionalizzazione è certamente rappresentato dalla qualità delle risorse umane, e specialmente per le imprese più piccole

dipende dalla preparazione, dalla convinzione, dall'impegno e dalla perseveranza del management aziendale, che agendo con convinzione, tenacia e perseveranza è senza dubbio in grado di incidere profondamente sugli esiti dell'operazione. Oltre che su convinzione, impegno e perseveranza, è fondamentale che l'impresa possa contare su risorse dotate delle competenze tecniche e dell'esperienza necessarie e nel caso non sia certa di poterle reperire al suo interno, potrà certamente avvalersi di professionisti esperti e specializzati, quali i commercialisti che hanno avuto un'adeguata formazione, specializzandosi e maturando esperienza in ambito internazionale.

Decisione nella modalità d'ingresso dei mercati esteri

La scelta d'ingresso nei mercati esteri deve sempre essere cautamente ponderata e indirizzata da un professionista che abbia le necessarie competenze e che abbia avuto esperienza, possibilmente diretta, del mercato che si intende approcciare. Per decidere se approcciare un mercato estero e quali modalità di ingresso seguire, si devono considerare ed approfondire i seguenti aspetti:

- caratteristiche e comportamento dei principali concorrenti;
- caratteristiche e comportamento dei potenziali fornitori e dei canali distributivi;
- caratteristiche, obiettivi, strategie di fondo e risorse dell'azienda.

E' però necessario che vengano studiate e definite anche le principali strategie di presenza all'estero, con riferimento alle quali si devono considerare:

- luogo della produzione: nel paese di origine (con esportazione all'estero), nei mercati di sbocco o in altri mercati (dai quali si esporterà poi nei paesi di sbocco o addirittura nel paese di origine)
- grado di coinvolgimento societario e/o contrattuale all'estero.

I testi di marketing internazionale si limitano, a identificare due ipotesi estreme di strategia export: quella diretta (gestita dall'azienda) e quella cosiddetta "indiretta" (gestita da un'organizzazione indipendente, come la trading company, nel Paese di origine dell'azienda stessa).

In realtà le alternative sono molto più numerose, sia dal punto di vista della loro efficacia sul mercato, sia da quello del loro profilo economico (in particolare, rapporto fra costi fissi e costi variabili), sia infine da quello della gestione amministrativa e fiscale. Ciò è soprattutto dovuto al fatto che l'attività di esportazione possa assumere configurazioni molto diverse a seconda della combinazione fra scelte di canale distributivo e scelte di tipologia di organizzazione di vendita.

Le strategie per le modalità d'accesso ai mercati si possono sintetizzare in:

- esportazione diretta all'utilizzatore
- esportazione indiretta, tramite trading company, che rivende a dei dealer
- esportazione diretta ai dealer

- licensing di produzione
- contract manufacturing
- assemblaggio

Per poter stabilire quale di queste strategie possa essere utile per l'impresa occorre valutare i seguenti criteri:

- entità degli investimenti produttivi e/o commerciali (di struttura e discrezionali)
- rischio di perdita totale degli investimenti
- possibilità di conoscenza del mercato
- possibilità di controllo delle risorse aziendali e, in particolare, degli strumenti di marketing
- rapidità di ingresso sul mercato
- posizione di mercato raggiungibile a medio termine
- economie di scala e sinergie ottenibili
- redditività ottenibile a medio termine
- certezza degli incassi
- rischio di concorrenza.

Se l'analisi verrà condotta in modo accurato e se queste domande otterranno risposte approfondite, qualsiasi decisione venga presa sarà, quanto meno, una decisione ponderata, basata su una logica e su criteri espliciti e sistematici.

La politica dei prezzi

Il prezzo rappresenta senza dubbio l'elemento del marketing mix più difficile da determinare perché dipende da molte variabili tra cui la concorrenza, la politica economica dei paesi e i potenziali compratori.

Il metodo di determinazione del prezzo può essere schematizzato in:

Fase 1. analisi delle principali variabili

Occorre innanzitutto fare un'analisi sui costi (di produzione, vendita e finanziari), sulla domanda, sul comportamento della concorrenza, sulla regolazione dei prezzi dei governi e sulle alternative del compratore, tenendo ovviamente in considerazione se si tratta dell'inserimento di un nuovo prodotto oppure del cambiamento di prezzo di un prodotto già esistente su un determinato mercato.

Costi

L'impresa deve analizzare i suoi costi di produzione, sia se decide di produrre direttamente all'estero (nel qual caso si pone il problema della ripartizione dei costi tra i vari stabilimenti),

sia se decide di rifornire i mercati esteri attraverso le esportazioni.

In quest'ultima ipotesi occorre soprattutto conoscere in che modo i diversi componenti del costo variano al variare dei volumi di produzione perché molto spesso, all'aumentare di questi ultimi, corrisponde una diminuzione dei costi unitari e pertanto occorre valutare la convenienza a vendere le quantità aggiuntive di prodotti sui mercati esteri.

Concorrenza

Assumere informazioni su quali siano i concorrenti e quali strategie abbiano adottato è fondamentale per effettuare scelte consapevoli e vincenti.

Regolazione dei prezzi

Occorre appurare quale sia l'atteggiamento che il Paese estero, nel quale si intende operare, assume nei confronti della politica dei prezzi, infatti, in alcuni Paesi la concorrenza viene incoraggiata per stimolare l'industria nazionale, in altri viene invece ostacolata fino ad innalzare barriere protettive (tariffarie e non), altri ancora stabiliscono regole per evitare l'abuso di posizioni dominanti o addirittura intervengono per controllare i prezzi di vendita o i margini di guadagno in fase di distribuzione.

Fase 2. politica dei prezzi su un determinato mercato

Dopo aver analizzato le principali variabili, è necessario stabilire quale sia il criterio che si vuole considerare prioritario rispetto a quelli di seguito indicati.

Costo più margine di utile

In alcuni casi le imprese non sono in grado di conoscere a fondo le variabili sopra esposte oppure si trovano già in una posizione dominante e quindi adottano il metodo più semplice che è quello di calcolare i costi e aggiungere il margine di utile che si intende conseguire.

Prezzo di mercato

È scelto dalle imprese che accettano il prezzo di mercato del paese estero perché:

a) non possono agire sul prezzo in quanto:

- vendono attraverso intermediari (grossisti, catene etc..) che, trovandosi in posizione di forza, impongono il prezzo all'impresa;
- vendono direttamente all'estero ma uno o più concorrenti sono leader nel mercato locale e determinano il prezzo;
- non vogliono sostenere i costi di ricerca delle informazioni e si adeguano.

b) potrebbero praticare un prezzo più basso ma vogliono evitare di scatenare una possibile guerra dei prezzi da parte delle concorrenti.

Redditività dell'investimento

Tale criterio viene adottato quando l'impresa decide di vendere all'estero come forma alternativa di investimento rispetto, ad esempio, alla diversificazione sul mercato interno, per cui l'elemento dirimente nella scelta è la redditività.

Politica di marketing

Questa strategia è scelta dall'impresa che usa il prezzo come strumento di politica commerciale. Si possono verificare le seguenti situazioni:

- 1) L'impresa ha una quota elevata di mercato.
- 2) L'impresa ha una quota bassa di mercato.

Dopo aver deciso a quale criterio dare priorità nella scelta della politica dei prezzi, l'impresa deve integrare e adattare tutti gli altri elementi del marketing mix.

Condizioni di pagamento

Decidere il prezzo tenendo in considerazione, a parità di altre condizioni, le modalità di pagamento, è usato soprattutto per le esportazioni indirette di beni di consumo o per le vendite di beni strumentali.

OPPORTUNITÀ E RISCHI DEI PROCESSI D'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Valutazione delle opportunità e dei rischi nelle decisioni d'internazionalizzazione

Nell'ottica strategica, la valutazione di un'Azienda è imperniata sulla "creazione del valore": l'incremento del capitale economico dell'azienda è in funzione delle decisioni "strategiche" assunte dalla stessa. Valore e strategie quindi vengono a porsi in un nesso di complementarietà e interdipendenza, perché l'azienda crea valore in base alle strategie adottate e le strategie vengono assunte nell'ottica della generazione del valore. In sostanza la strategia traduce risorse e opportunità in vantaggi competitivi.

La strategia aziendale ha il compito di allineare le risorse e le competenze dell'impresa con le opportunità che si sviluppano nell'ambiente esterno. La scelta della strategia è quindi seguita dalle decisioni di organizzazione e di uso delle risorse aziendali. L'analisi interna relativa al sistema di risorse viene vista come adeguamento del sistema interno aziendale.

Per formulare una proficua strategia aziendale è molto importante valutare il contributo fornito dalle risorse disponibili e in che combinazione queste permettano all'impresa di fornirle maggiori opportunità di successo rispetto ai suoi concorrenti, acquisendo quote di mercato che consentano di consolidare una posizione di preminenza e ottenere maggiori profitti rispetto ad un parametro medio.

In una prospettiva dinamica bisogna inoltre porre attenzione verso agli assets che permettono durevolmente nel tempo all'impresa di massimizzare il tasso di crescita e di sviluppo, sia tramite processi interni, che attraverso acquisizioni esterne.

Analisi swot – strumento di pianificazione strategica

Uno degli strumenti più utili per prevedere l'efficacia delle decisioni da prendere in ambito di pianificazione strategica è sicuramente l'analisi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Si tratta di uno strumento di pianificazione strategica semplice ed efficace e si può attuare solo dopo aver ben fissato un obiettivo economico o di marketing da raggiungere, in modo da stabilire meglio le procedure decisionali da seguire.

L'analisi SWOT è utile in quanto aiuta a monitorare la situazione esistente e, partendo da questa, prevedere possibilità di evoluzione del mercato e della struttura aziendale per meglio mirare ai propri obiettivi: ciò significa mettere a frutto i punti di forza riaffermandoli con le opportunità che nascono nel mercato.

C'è un momento opportuno per iniziare un processo di internazionalizzazione?

Tale momento è influenzato da parecchie variabili, interne ed esterne all'organizzazione aziendale: lo stadio del ciclo di vita del prodotto, le caratteristiche del settore e del prodotto stesso, lo stadio di crescita e le caratteristiche dell'azienda.

E' comunque indiscutibile che, la struttura e la cultura di un'organizzazione influenzano le strategie di internazionalizzazione della stessa. Ne deriva che la strategia dell'internazionalizzazione è legata indissolubilmente alla struttura e ai processi dell'azienda.

Più in generale, si può affermare che non vi è un momento specifico nel quale un'impresa decide di internazionalizzare, ma vi sono molte determinanti che, unite alla natura stessa dell'impresa, possono operare sul processo decisionale e quindi influenzare la strategia internazionale di quest'ultima.

ASSISTENZA NEGLI ASPETTI OPERATIVI DELLE TRANSAZIONI INTERNAZIONALI

Aspetti commerciali delle vendite all'estero

L'azienda che abbia deciso di internazionalizzare dovrà, sulla base delle analisi effettuate circa le risorse umane, finanziarie e tecniche, effettuare alcune verifiche di strategia commerciale.

Vendere all'estero comporta, per ogni impresa, la definizione in base alle proprie risorse, degli obiettivi fattibili e raggiungibili in un arco di tempo fissato, secondo una strategia di marketing che possiamo tradurre e sintetizzare come segue:

- il mercato estero rappresenta una parte marginale del proprio fatturato e quindi l'impresa non ritiene di investire in modo significativo;

- il mercato estero può e deve rappresentare una parte significativa del proprio fatturato e quindi l'impresa ritiene di investire in tal senso.

La scelta di una delle due strategie ha delle conseguenze sull'organizzazione della rete di vendita che deve essere adeguata per un ingresso vincente/soddisfacente sui mercati esteri.

Canale indiretto

L'impresa lascia ad altre organizzazioni l'iniziativa di vendere all'estero affidandosi a grandi importatori (intermediari). Si tratta di imprese che non dispongono di una propria organizzazione di vendita all'estero.

Vantaggi: Bassi costi - Impiego di limitate risorse umane e finanziarie - Espansione quote di mercato nel breve periodo

Svantaggi: L'impresa non ha contatti diretti e pertanto non controlla il mercato - L'impresa fornitrice può essere sostituita - Obiettivi degli intermediari in contrasto con quelli dell'impresa

Canale diretto

L'impresa prende direttamente contatti con il sistema della distribuzione dei mercati esteri attraverso la propria forza di vendita o con altre forme (ad esempio, reti di distributori).

Vantaggi: Contatti diretti con la clientela e con gli intermediari - Formulazione di politiche a medio e lungo termine - Controllo di mercato - Sviluppo di competenze professionali - Si creano le condizioni per passare dalla fase di esportazione a quella di internazionalizzazione

Svantaggi: Alti costi di investimento iniziale - Ricerca di personale qualificato

Canale concertato

L'ingresso avviene attraverso altre imprese non intermedie, con particolari accordi. Le forme più diffuse sono il franchising, i consorzi tra imprese, le Joint Venture, la cessione di know how.

Vantaggi: Velocità di penetrazione e riduzione costi di vendita - Utilizzo capacità organizzative e finanziarie di altre imprese - Maggior assistenza post-vendita - Risparmi nelle spese di marketing.

Svantaggi: Si legano le sorti del prodotto a quelle dell'impresa con la quale si fa l'accordo - Cambiano gli interessi del partner

Aspetti contrattuali delle vendite all'estero

Risulta di fondamentale importanza adottare una strategia contrattuale, che l'esportatore dovrà attentamente pianificare per potersi posizionare sui mercati individuati come i più interessanti.

Gli aspetti contrattuali rappresentano uno dei punti di maggiore criticità in una qualsiasi negoziazione di accordo commerciale con l'estero, sia che si tratti di una compravendita di merci o di servizi, sia che si tratti di un accordo commerciale di cessione di know how o di creazione di una società mista (Joint venture) o di costituire una società di diritto estero con capitale proprio.

Soltanto con la formulazione di un contratto che tenga conto di tutti gli aspetti che regolano il rapporto commerciale, è possibile ridurre in modo significativo i rischi di mancato o ritardato pagamento da cui possono derivare significativi danni economici per l'impresa tali da pregiudicarne la competitività o addirittura la presenza su certi mercati.

Per questo è di fondamentale importanza dare forma scritta all'intero accordo negoziale, utilizzando, ove possibile, testi standard di contratto che potranno essere adattati, di volta in volta, alle singole operazioni, tenendo conto di tutti gli aspetti riguardanti l'accordo commerciale specifico.

E' importante tener presente che non esistono norme "sovranzionali" applicabili alle transazioni commerciali tra soggetti residenti in paesi diversi e che il riferimento rimane sempre la norma nazionale del singolo paese.

Solo in ambito comunitario, grazie alla Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, anche conosciuta come "trattato di Roma", è stato previsto che, in assenza di accordo circa la legge applicabile, sarà applicata la legge del Paese con cui il contratto ha il collegamento più stretto e che si presume essere quella del Paese in cui risiede la parte che deve fornire la cosiddetta prestazione caratteristica (art. . Le norme contenute nella Convenzione di Roma trovano applicazione non soltanto nei contratti di compravendita, ma anche nei contratti di agenzia.

Aspetti fiscali generali delle vendite all'estero

Nelle operazioni d'internazionalizzazione, gli aspetti fiscali rivestono certamente una rilevanza primaria ancorché non sia la principale.

Ogni legislazione tributaria prevede la preliminare individuazione della residenza del soggetto sul quale verrà esercitato il potere impositivo da parte dello Stato.

Il tema della residenza s'intreccia con la disciplina de Controlled Foreign Company, che assimila una entità giuridica autonoma di diritto estero ad un soggetto trasparente che imputa al "titolare effettivo" il reddito prodotto.

Generalmente la tassazione internazionale del reddito d'impresa, avviene nel Paese della residenza, che di norma assoggetta al proprio sistema impositivo i redditi prodotti all'estero dai propri residenti oppure nel c.d. Paese della fonte, che di norma tassa i redditi dei non residenti prodotti al proprio interno.

Diviene quindi indispensabile conoscere le norme che regolano la territorialità dei redditi, che possono essere unilaterali ovvero pattizie (convenzioni contro la doppia imposizione) e che prevedono regole comuni di territorialità per evitare che un reddito venga tassato da entrambi gli Stati o per lo meno che pur tassato da entrambi, al contribuente venga riconosciuto il diritto al credito di imposta.

Aspetti doganali nelle vendite all'estero

Il fenomeno dell'internazionalizzazione delle imprese porta necessariamente con sé la necessità di gestire e razionalizzare la movimentazione delle merci a livello internazionale, non solo dal punto di vista logistico, ma anche e soprattutto dal punto di vista doganale (cd. pianificazione doganale degli scambi internazionali). Le merci possono circolare liberamente tra la maggior parte dei Paesi a livello mondiale, ma esistono regole e procedure ben definite che sovrintendono a questa libera circolazione. Tali regole e procedure servono essenzialmente ai fini fiscali e di controllo delle merci in entrata verso e in uscita da un determinato Paese o territorio doganale, e possono essere più o meno restrittive o convenienti per coloro che intendano cedere o acquistare merci, da commercializzare o da utilizzare per produrre altre merci.

Il territorio doganale individua l'ambito entro il quale si applicano le norme doganali di un Paese e generalmente coincide con il territorio politico del Paese considerato, salvo eccezioni territoriali presenti in ogni Stato. A volte, le norme doganali possono avere uniforme osservanza in un territorio geografico e politico più esteso rispetto a quello di un singolo Stato, come nel caso delle unioni doganali. Un esempio in tal senso è rappresentato dalla Comunità europea: dal 1993, infatti, sono state abolite le barriere doganali dei singoli Stati membri della CE è stata istituita una tariffa doganale esterna comune (Tariffa doganale comunitaria). Ciò significa che all'interno dei confini comunitari le norme e le procedure per effettuare operazioni doganali relative agli scambi commerciali con il resto del mondo sono uniformi in tutti gli Stati membri.

Certificazioni e qualificazioni di prodotto destinato all'export

In un percorso d'internazionalizzazione aziendale, dopo aver identificato il mercato di sbocco, è necessario valutare se il prodotto che vogliamo introdurre, necessita di particolari certificazioni che ne consentano l'immissione in tale mercato.

Occorre sempre valutare che le certificazioni e qualificazioni di prodotto sono eterogenee e da valutarsi sulle singole aree di mercato internazionale.

Si deve inoltre considerare che le certificazioni su alcuni mercati sono molto stringenti e necessitano d'investimenti economici che devono essere messi a budget ed alle volte limitano in modo significativo la marginalità.

I vari tipi di marchi e di certificazioni si distinguono a seconda delle normative che si sono prese in esame, sia in termini di sicurezza (elettrica, performance, compatibilità...) che di funzionamento e ambito di utilizzo (elettrico, gas, atmosfere esplosive...).

Vi sono inoltre diversi programmi di certificazione, a seconda del tipo di prodotto e della frequenza con cui lo si immette su un determinato territorio (es. Nord America)

Assicurazione dei crediti all'export

Quando nelle vendite internazionali non è possibile ottenere un pagamento a mezzo credito documentario o altra forma di pagamento comunque garantita, l'unica soluzione che permette

al venditore di tutelarsi in modo efficace dal rischio di credito è costituita dall'assicurazione dei propri crediti verso l'estero.

Il rischio di credito, infatti, al pari di altri rischi che caratterizzano l'attività d'impresa, può essere oggetto di assicurazione, ai sensi degli articoli 1882 e seguenti del Codice civile.

Il ricorso all'assicurazione dei propri crediti verso l'estero non ha avuto un grande sviluppo nel nostro Paese, contrariamente a quanto accade negli altri Paesi comunitari, ma in questi ultimi anni le cose stanno cambiando ed il ricorso a questo strumento è sempre più diffuso presso gli operatori economici italiani.

Maggiore flessibilità, nuove polizze assicurative, (sempre più rispondenti alle esigenze degli operatori), costi più ridotti rispetto al passato, accordi tra le compagnie di assicurazione, le banche e le associazioni di categoria, rendono tale soluzione assai più interessante per gli esportatori italiani, a ciò si deve aggiungere la presa di coscienza, da parte degli operatori del settore, degli indubbi vantaggi che l'assicurazione dei crediti all'export è in grado di offrire agli esportatori italiani in termini di maggiore aggressività competitiva sui mercati esteri.

La copertura assicurativa permette, infatti, all'esportatore di utilizzare mezzi di pagamento meno garantisti e più flessibili, senza incorrere in rischi di mancato pagamento, con grave pregiudizio per la propria redditività, consentendo quindi di concedere migliori condizioni di pagamento alla clientela estera, senza che ciò si traduca in un corrispondente aumento del proprio fabbisogno di liquidità, grazie alla possibilità di accedere più agevolmente al finanziamento bancario mediante anticipazione salvo buon fine dei crediti export.

I contratti internazionali e la convenzione di Vienna

La compravendita internazionale rappresenta la tipologia di rapporto contrattuale più diffusa negli scambi internazionali tanto da richiedere un quadro di riferimento uniforme per le parti, capace di superare le differenze di legislazione e favorire una maggiore certezza.

La soluzione è stata trovata attraverso l'UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), che ha predisposto una normativa sulla vendita internazionale di beni mobili (beni di largo consumo, beni strumentali, macchinari, ecc.), adottati dai Paesi che hanno aderito alla Convenzione di Vienna del 1980, in vigore dal 1° gennaio 1988. La Convenzione di Vienna, che ha visto la sottoscrizione di Paesi appartenenti ad aree geografiche diverse e con diverso grado di sviluppo, presenta una caratteristica importante che la contraddistingue rispetto ad altre convenzioni.

Al fine di offrire un quadro giuridico universalmente riconosciuto e applicabile alla compravendita internazionale, la Convenzione di Vienna ha cercato di raggiungere un compromesso tra sistemi giuridici diversi (quelli di Civil law e quelli di Common law). Questo comporta per le imprese la necessità di non trascurare:

- la valutazione delle differenze rispetto alle soluzioni a cui si è abituati in ambito interno, evitando di dare per scontata l'applicazione di principi generalmente accettati nelle vendite tra operatori italiani;

- il ricorso a termini che il nostro codice civile determina con precisione (ad esempio gli otto giorni per contestare vizi sulla merce), ma che la Convenzione, dovendo considerare diversi sistemi giuridici, rimanda a criteri di ragionevolezza più flessibili ed elastici (ad esempio gli otto giorni potranno risultare troppo pochi o, anche, troppi);
- il fatto che, pur trattandosi di una legge nazionale, in quanto ratificata ed inserita nell'ordinamento giuridico degli Stati che vi hanno aderito, si deve tener conto del suo carattere internazionale;
- il tener ben presente che la Convenzione non disciplina tutti i problemi che possono presentarsi nel contesto di un accordo commerciale, lasciando alcune materie alla disciplina delle legge nazionale e quindi occorre tener presente che per quanto utilissima, la Convenzione di Vienna non può essere in grado di disciplinare i molteplici aspetti che caratterizzano un contratto di compravendita e di conseguenza è necessario prevedere da quale legge saranno regolati gli aspetti non disciplinati dalla Convenzione.

ASSISTENZA NELLA GESTIONE DEI COSTI DELLE OPERAZIONI INTERNAZIONALI

Costi export, dazi e barriere non tariffarie

Le barriere tariffarie e quelle non tariffarie costituiscono le due categorie di impedimenti al commercio internazionale di beni.

Questa suddivisione va considerata nei due sensi, ossia per le merci in importazione nel territorio comunitario e per quelle esportate verso i Paesi terzi.

Infatti, i prodotti importati nel territorio della Comunità europea sono soggetti all'applicazione dei dazi e delle barriere non tariffarie previste dalla politica commerciale e dalle norme doganali comunitarie.

Allo stesso modo, i prodotti esportati dalle imprese comunitarie verso gli Stati terzi, sono sottoposti, al momento dell'importazione in tali Stati, alle barriere tariffarie e non tariffarie previste dalla politica commerciale e dalle norme doganali applicabili al momento dell'importazione da ciascuno Stato importatore.

Questa considerazione è utile ad evitare di cadere nella pericolosa semplificazione secondo la quale rispettare i criteri della legislazione comunitaria significa anche aver soddisfatto i requisiti normativi sostanziali e procedurali dei Paesi verso i quali s'intende esportare.

Costi doganali

I dazi doganali sono i diritti riscossi dall'autorità doganale al momento dell'importazione in relazione ad un'operazione doganale.

Secondo un principio fondamentale del sistema GATT-OMC, quello della c.d. protezione do-

ganale esclusiva, i dazi doganali, a differenza delle barriere non tariffarie, sono l'unica misura di protezione dei mercati nazionali consentita; la ragione di questa differenza sta nel minore impatto distortivo e nella maggior trasparenza e quindi prevedibilità delle misure tariffarie.

Tuttavia alcuni studi richiamano l'attenzione su come le barriere tariffarie continuino a rappresentare un notevole ostacolo di accesso ai mercati dei Paesi terzi.

Va innanzitutto ricordato che, mentre i Paesi industrializzati utilizzano i dazi, certamente come fonte di risorsa economica, nei Paesi in via di sviluppo la funzione dei dazi in chiave di introito per la finanza pubblica è decisamente prevalente e che i Paesi in via di sviluppo sono la stragrande maggioranza, oltre a rappresentare un'opportunità sia come nuovi mercati di sbocco sia come opzioni per delocalizzare la produzione.

GLI OSTACOLI TECNICI AL COMMERCIO

Per tutelare la salute e la sicurezza dei consumatori e per preservare l'ambiente, gli Stati adottano norme tecniche che prescrivono le caratteristiche che devono essere soddisfatte dai prodotti per realizzare gli obiettivi di tutela delle persone e dell'ambiente. Le norme tecniche dispongono previsioni relative alla forma, la dimensione, il design, la funzione e la performance, oltre a prevedere una serie di requisiti di etichettatura.

La marcatura 'CE' prevista per alcune categorie di prodotti, come ad esempio i giocattoli e i prodotti dell'elettronica, è un esempio di regolamento tecnico che deve essere obbligatoriamente soddisfatto.

Le misure sanitarie

Sono i requisiti che devono essere soddisfatti dai prodotti di allevamento o agricoli, come ad esempio la carne, i prodotti a base di carne, la frutta fresca e i vegetali per poter essere importati senza mettere a rischio di contagio con eventuali parassiti la salute umana o animale.

Anche questo tipo di misura non tariffaria si presta ad essere utilizzata in chiave difensiva/discriminatoria, al di là degli obiettivi legittimi che ne giustificano l'applicazione; vi sono infatti Paesi che a tal fine applicano misure sanitarie esageratamente restrittive.

Le licenze all'importazione

Anche se è evidente che i dazi limitano la concorrenza internazionale, comunque non la eliminano del tutto.

Gli esportatori stranieri e le imprese importatrici nazionali hanno infatti l'opportunità di compensare lo svantaggio commerciale che ne deriva pianificando la produzione in modo da ridurre il prezzo dei loro prodotti.

Invece il contingentamento, ossia l'interdizione delle importazioni al di là di un quantitativo determinato, elimina molto più drasticamente la concorrenza straniera.

LE ISPEZIONI PRE-IMBARCO

Consistono nella pratica di utilizzare compagnie private specializzate al fine di controllare, fra l'altro, qualità, quantità, prezzo, tassi di cambio della valuta, termini di resa e classificazione tariffaria delle merci.

Sono utilizzate soprattutto dalle Autorità dei Paesi in via di sviluppo al duplice scopo di salvaguardare gli interessi finanziari nazionali (riducendo al minimo la perdita di introiti derivante dalla mancata riscossione dei dazi) compensando, al contempo, le carenze delle infrastrutture doganali e amministrative di tali Paesi.

Valutazione di accordi commerciali preferenziali

Il tipo di rapporto esistente tra Italia/Comunità europea, o comunque Stato dal quale si esporta e Stato importatore è uno dei primi aspetti da prendere attentamente in considerazione al fine di verificare se tra i due Paesi vi sia o meno un accordo commerciale preferenziale.

Le relazioni preferenziali tra due Stati possono essere regolate o da accordi reciproci di tipo contrattuale o da sistemi di concessione unilaterale, privi del carattere di reciprocità, generalmente accordati a gruppi di Paesi in Via di Sviluppo (PVS).

Il duplice scopo della concessione unilaterale di preferenze tariffarie a favore dei prodotti originari di PVS è quello di avviare e sostenere il processo di industrializzazione ed aumentare i proventi delle esportazioni di tali Paesi, favorendo la penetrazione dei loro prodotti nei mercati terzi grazie all'applicazione di un dazio all'importazione inferiore a quello applicato ai medesimi prodotti originari di Paesi industrializzati.

La differenza qualificante tra i due regimi preferenziali, in termini di opportunità di accesso strategico al mercato, consiste nella presenza o meno del requisito della reciprocità: infatti, mentre gli accordi reciproci consentono potenziali vantaggi tariffari sia in import che in export, nel caso dei sistemi unilaterali i benefici sono limitati all'importazione nel Paese che concede le preferenze tariffarie.

LA LIBERALIZZAZIONE ASIMMETRICA

La liberalizzazione che caratterizza gli accordi conclusi dalla Comunità europea è di tipo asimmetrico: se infatti la Comunità s'impegna generalmente all'eliminazione immediata di dazi e tasse di effetto equivalente, di quote e misure di effetto equivalente all'importazione della maggior parte dei prodotti industriali oggetto degli accordi, i Paesi partner aprono i loro mercati ai prodotti di origine comunitaria in maniera più progressiva e diluita nelle varie fasi del periodo transitorio.

Se quindi l'interesse è quello di esportare in uno dei Paesi che hanno concluso un accordo con la Comunità, l'accertamento delle condizioni tariffarie applicate è semplice, in quanto, senza ricorrere all'analisi di specifici documenti allegati all'accordo, è sufficiente verificare la tariffa doganale imposta dal Paese di riferimento.

Viceversa, se un'azienda ha necessità di sapere in quanto tempo l'esportazione di un determinato prodotto sarà agevolata da un trattamento daziario preferenziale, allora sarà necessario esaminare gli allegati specifici dell'accordo recanti le condizioni di liberalizzazione per ciascuna categoria di prodotti.

TRADE FACILITATION: SEMPLIFICAZIONE ED ARMONIZZAZIONE DELLE PROCEDURE DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

Il Commercialista facilitatore nei processi di armonizzazione del commercio internazionale

Tra i fattori chiave determinanti per la crescita economica del Paese, vi sono un complessivo e costante aumento dei volumi di export ed una forte capacità di attrazione di Investimenti Diretti Esteri (IDE).

Perché ciò sia realizzabile è necessario che le imprese, possano operare in un clima di stabilità del quadro regolatorio, di trasparenza dell'azione amministrativa e di governo, di programmabilità a medio lungo termine dell'azione imprenditoriale anche in funzione della determinabilità a priori della leva fiscale e delle regole che la sottendono.

Il Compito della Pubblica Amministrazione nel quadro dell'efficientamento complessivo del sistema Paese è quello di realizzare un ambiente atto a favorire e facilitare le attività ed i processi di export da parte delle imprese e di attrazione degli investimenti.

OGGI IN ITALIA

Alla fine del 2009, presso il Ministero dello Sviluppo Economico è stato costituito il Tavolo Strategico Nazionale per la Trade Facilitation a cui partecipano attori istituzionali.

Nel 2011 è stato introdotto lo sportello Unico Doganale che è entrato nella fase sperimentale nel 2013, ma ad oggi non risulta ancora a regime.

Per effettuare un'operazione di import/export, gli operatori debbono presentare, oltre alla dichiarazione doganale, fino a 68 istanze ad altre 18 amministrazioni, trasmettendo ad ognuna informazioni e dati spesso identici o simili nella sostanza per ottenere le autorizzazioni, i permessi, le licenze ed i nulla osta necessari, nella grande maggioranza dei casi rilasciati su carta.

In assenza di un efficace coordinamento tra le amministrazioni coinvolte nel processo di sdoganamento, costi e tempi della frammentazione ricadono sulle imprese.

Le imprese che già operano con l'estero devono eseguire i processi autorizzativi rivolgendosi separatamente ai vari Enti autorizzatori, spesso dovendosi recare fisicamente in loco.

La documentazione cartacea non è adatta alla reperibilità facilitata ed all'utilizzo in processi informatici.

Le imprese che ancora non operano con l'estero, ma che avrebbero le capacità per farlo, spesso non conoscono gli strumenti di sostegno atti a migliorare il loro business plan con l'estero e non hanno alcuna guida "diffusa" per dirimere la complessità amministrativa.

QUALI PROPOSTE PER L'EFFICIENZA:

- Aumentare la velocità dei processi amministrativi tramite l'integrazione in un processo unico, delle procedure amministrative erogate dai vari enti di comparto, necessarie per le operazioni di Import/Export, ritagliato per le specifiche esigenze Impresa/Mercato/Prodotto.
- Istituire un "luogo virtuale di aggregazione" dei servizi erogati dagli Enti di comparto, che integri le fasi procedurali relative ai processi amministrativi.
- Supportare il marketing internazionale (informazioni, ricerca controparti, contrattualistica, agevolazioni nazionali e sovranazionali, strumenti finanziari, ecc.).
- Supportare le fasi di gestione degli impegni economici e dei flussi finanziari delle operazioni attraverso i rapporti con Istituti bancari.
- Supportare le procedure amministrative doganali.
- Gestione documentale sicura e centralizzata per tutte le operazioni di import/export eseguite, a garanzia degli Enti pubblici e degli Operatori economici.

Per usufruire della concessione alle procedure di semplificazione doganale (ad es, AEO) sono richiesti requisiti difficilmente raggiungibili dalle piccole imprese. E' indispensabile riflettere su nuove procedure dedicate alle micro-piccole imprese.

I Fondi Europei dedicati all'export, risultano statisticamente sotto utilizzati e ciò è dovuto ad una difficoltà di approccio che deve essere risolta canalizzando informazioni e procedure semplificate in un unico soggetto.

Con un supporto unico l'impresa:

- accede ai servizi "da casa propria" senza costi di spostamento e con tempi di attesa estremamente ridotti ("il commercio estero in un click");
- non ha necessità di conoscere la normativa: il sistema la conosce per suo conto e al massimo livello di dettaglio e aggiornamento;
- inserisce una sola volta i propri dati: il sistema li ricorda e, ove necessario, li ripete per le richieste ai diversi Enti coinvolti.
- è facilitata nella fruizione dei servizi forniti dagli Enti coinvolti e nella relativa sequenza operativa.

Sostiene costi per ogni singola transazione molto inferiori a quelli relativi alle procedure manuali.

Queste le proposte che i Commercialisti hanno avanzato nel Corso dell'ultimo Congresso Nazionale, tenutosi a Milano nei giorni 15-16 Ottobre 2015.

BANCA POPOLARE DI SONDRIO

Banca Popolare di Sondrio Società Cooperativa per azioni è la capogruppo dell'omonimo Gruppo Bancario, cui appartengono le controllate BPS (Suisse) SA, istituto di diritto elvetico con sede a Lugano e oltre venti agenzie, Factorit SpA, società specializzata nella gestione dei crediti commerciali delle imprese, e Pirovano Stelvio SpA, struttura alberghiera ubicata al Passo dello Stelvio.

Fondata nel 1871, la Banca Popolare di Sondrio è una delle prime banche popolari italiane ispirate al movimento popolare cooperativo del credito. Nel tempo, anche grazie alla graduale estensione dell'attività e della presenza territoriale, ha assunto una dimensione sovregionale con possibilità operative estese a tutto il territorio nazionale, pur mantenendo un forte legame con la zona di origine.

La banca presta alla propria clientela (famiglie, professionisti, imprese di piccole e grandi dimensioni, enti pubblici, ecc.) servizi in grado di soddisfare qualsiasi esigenza bancaria, finanziaria e assicurativa.

Fedele alla propria missione cooperativa, anche nel comparto internazionale Banca popolare di Sondrio sostiene le imprese e i professionisti che, in vario modo, esplorano all'estero nuove opportunità di crescita e sviluppo, per affrontare con maggiore competitività le sfide poste da un'economia sempre più globalizzata.

SPORTELLO UNICO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Banca Popolare di Sondrio, da sempre attenta alle esigenze della propria clientela e alle tendenze dell'economia, offre da anni servizi professionali e prodotti personalizzati per assistere le aziende che operano o che potrebbero vantaggiosamente operare sui mercati internazionali.

Oltre ai prodotti sviluppati internamente alla banca, si avvale di numerose collaborazioni e del supporto fornito dai desk all'estero che la banca condivide con diversi partner presenti nelle aree geografiche di maggior interesse per le aziende.

L'offerta globale di servizi per l'internazionalizzazione costituisce uno "Sportello Unico" a cui le imprese possono rivolgersi per tutte le loro necessità, sin dalla prima fase di approccio ai mercati esteri.

GIORNATE PAESE E INCONTRI B2B

La banca organizza regolarmente presso le proprie sedi seminari di presentazione dei mercati esteri, con particolare focus sulle specifiche realtà locali e sulle opportunità offerte alle imprese italiane; le imprese partecipanti hanno, inoltre, la possibilità di richiedere un servizio

personalizzato di accompagnamento nei singoli Paesi.

INTERNATIONALeasy

INTERNATIONALeasy - *Sostegno all'Internazionalizzazione* è il finanziamento creato ad hoc dalla Banca per supportare le aziende clienti nel processo di internazionalizzazione, a vari livelli. Le attività finanziabili con questo strumento sono ampie e variegate, comprendendo anche la partecipazione a manifestazioni fieristiche, missioni imprenditoriali all'estero, iniziative promozionali sui mercati internazionali, matching e ricerca di nuove controparti.

A chi è dedicato

Si tratta di uno strumento finanziario pensato per imprese, di qualsiasi dimensione e settore.

OVERVIEW MERCATI ESTERI

Overview Mercati Esteri è uno strumento che consente ad una azienda che intenda affrontare i mercati internazionali, di ricevere alcune informazioni chiave in vista del suo possibile sviluppo all'estero.

Si tratta di un questionario online, compilato autonomamente dall'azienda stessa, sulla base del quale è possibile prospettare delle soluzioni di internazionalizzazione adeguate alle caratteristiche dell'impresa stessa.

Dopo alcuni giorni dalla compilazione, l'azienda riceverà una email con le indicazioni su possibili percorsi di sviluppo internazionale.

La richiesta di compilazione della Overview Mercati Esteri può essere fatta direttamente dalla piattaforma on-line bpsinternazionalizzazione.edulife.eu

A chi è dedicato

Imprenditori/Responsabili Commerciali ed Export Manager di Piccole e Medie Imprese.

FORMAZIONE ONLINE

bpsinternazionalizzazione.edulife.eu è l'innovativa piattaforma on-line di informazione e apprendimento rivolta alle imprese impegnate in processi di internazionalizzazione realizzata dalla Banca.

I temi trattati, che cercano di rispondere ai principali bisogni riscontrati dagli specialisti della banca nella propria esperienza di assistenza alla clientela in ambito estero, riguardano: l'area unica dei pagamenti in euro, gli strumenti operativi per lavorare efficacemente sui mercati internazionali, gli strumenti del Trade Finance e gli strumenti finanziari per la copertura dei principali rischi legati ai tassi, ai cambi e alle merci.

Sulla piattaforma sono inoltre presenti i materiali didattici dei seminari di formazione "in aula" inerenti diverse tematiche del commercio estero, organizzati dalla banca per la propria clien-

tela. I diversi moduli sono accessibili da qualsiasi computer collegato a Internet e da alcuni dispositivi tablet: per questi ultimi, è possibile scaricare le *learning apps* che possono essere utilizzate anche in modalità off line.

COPERTURE RISCHI FINANZIARI

Banca Popolare di Sondrio offre alla propria clientela operante sui mercati internazionali soluzioni personalizzate per la corretta gestione dei rischi finanziari sul tasso di interesse, sul tasso di cambio e sull'oscillazione del prezzo delle materie prime. Gli strumenti derivati, offerti nel pieno rispetto della normativa vigente, possono essere concordati direttamente tra i clienti e il Customer Desk del nostro Centro Cambi.

TRADE FINANCE

Il supporto alle imprese si concretizza anche attraverso l'offerta di strumenti di tipo finanziario e assicurativo e soluzioni personalizzate, per coprire i possibili rischi derivanti dalle transazioni commerciali con controparti estere.

L'ampia offerta di Trade Finance è a disposizione degli operatori commerciali che abbiano l'esigenza di avere maggiore garanzia sul credito vantato, certezza circa il rispetto delle condizioni contrattuali pattuite, sulla solvibilità e sul 'rischio Paese' della controparte.

SISTEMI DI PAGAMENTO E INCASSO

La Banca vanta una collaudata esperienza in ambito internazionale nella gestione di importanti flussi di pagamenti e incassi da e per l'estero per conto della propria clientela sia retail che corporate, così come per primarie istituzioni italiane ed estere, pubbliche e private. Grazie a procedure altamente innovative e informatizzate, è in grado di gestire ogni tipo di bonifico, sia estero che domestico, con massima flessibilità operativa - per quanto riguarda i diversi tipi di formati e il canale di ricezione - e tempi di esecuzione rapidi.

E' disponibile un servizio di assistenza personalizzata per la tracciatura dei bonifici in ogni loro fase: un Help Desk dedicato con operatori altamente specializzati e la procedura Storico Messaggi per la consultazione autonoma da parte dei clienti di tutta la messaggistica SWIFT di propria competenza. La presentazione di ordini di pagamento alla banca può essere effettuata sia presso la propria filiale, sia direttamente tramite Scigno, la piattaforma di internet banking.

SERVIZIO INTERNAZIONALE: PRINCIPALI PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI ALLE IMPRESE

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Informativa sui mercati esteri - Giornate Paese - Accesso ai bandi europei - Supporto per fiere e missioni all'estero - Desk esteri di assistenza - Newsletter e Community online - Convenzioni per ispezione e certificazione delle merci - Formazione specialistica per il commercio estero

INCASSI E PAGAMENTI

Gestione flussi di incasso e pagamento
Gestione di differenti divise
SCT & SDD
MyBank per e-commerce

CREDITI DOCUMENTARI E GARANZIE

Rimesse Documentate - Lettere di credito e conferme - Garanzie e Fidejussioni - Standby L/C
Gestione pratiche online

COPERTURA RISCHI FINANZIARI / COMMERCIALI

Copertura dei rischi finanziari (cambio, tassi, merci)
Copertura del rischio Paese e controparte (conferma crediti, assicurazione)

TESORERIA E LIQUIDITÀ

Gestione accentrata conti
Depositi in divisa
Operatività forex

FINANZIAMENTI

Anticipi - Sconti (fatture e documentate)
Accesso ai finanziamenti europei e internazionali
Trade Facilitation Program - Factoring
Forfaiting - Finanziamenti in divisa



**Banca Popolare
di Sondrio**

CBE-GEIE

Coopération Bancaire pour l'Europe - GEIE è una società con sede a Bruxelles nata nel 1992 su iniziativa di alcune banche internazionali con l'obiettivo di sviluppare servizi di informazione e consulenza sui temi e i programmi di finanziamento europei. Nel contesto attuale, in cui l'Unione europea ha allargato i suoi campi di competenza e con essi la loro complessità, il ruolo e la funzione di CBE assume rilevanza prioritaria. Infatti, in un mondo in cui la saturazione informativa ha compromesso il valore stesso delle informazioni, CBE garantisce servizi di qualità grazie alla sua pluriennale esperienza e presenza nel cuore dell'Europa.

Nel corso degli anni CBE ha svolto un'intensa attività d'informazione ed assistenza verso gli associati ed i loro clienti, con una moltitudine di interventi su vari temi europei: dall'analisi dei regolamenti europei in materia di concorrenza e aiuti di Stato alle azioni dei Fondi strutturali; dalla consulenza alla partecipazione agli appalti pubblici, all'analisi delle misure di intervento a favore di investimenti in Paesi terzi; dalla divulgazione relativamente alla riforma bancaria post-crisi, alle nuove linee di finanziamento settennali (2014-2020); dalla ricerca di finanziamenti, alla partecipazione ai programmi di ricerca e sviluppo.

CBE offre servizi di **Informazione, Formazione e Assistenza** su **gare d'appalto nazionali**, internazionali e strumenti finanziari europei, **Consulenza e Assistenza alla redazione e presentazione di progetti europei** oltre a **organizzare eventi e seminari formativi** sia sul territorio nazionale che a Bruxelles. Il suo stretto contatto con le Istituzioni europee le permette inoltre di **avere a disposizione informazioni di prima mano** che consentono di effettuare un'efficace **attività di lobbying nei centri decisionali europei a monte di gran parte della legislazione nazionale (quasi l'80% della normativa nazionale deriva da direttive e regolamenti dell'Unione europea).**

I SERVIZI OFFERTI

ImpresaEuropa è un servizio di informazione sulle politiche ed i programmi di finanziamento dell'Unione europea concepito per assistere le piccole e medie imprese italiane che non vogliono lasciarsi sfuggire le opportunità offerte dall'Unione europea. L'obiettivo è di fornire agli interessati informazioni circa le novità riguardanti l'Europa, i programmi europei e quelli internazionali. Il servizio consiste nell'invio di un bollettino mensile contenente tutte le informazioni interessanti per le imprese italiane riguardo le opportunità offerte dall'Unione europea tra cui bandi in scadenza, appuntamenti europei e una selezione di appalti. I destinatari del servizio includono le imprese; le amministrazioni pubbliche; le organizzazioni non governative (ONG); le università; i singoli individui; gli intermediari quali banche, società di consulenza o associazioni di categoria che operano per conto terzi.



GarEuropa ha l'obiettivo di fornire un servizio completo di segnalazione di gare d'appalto, pubblicate dalle pubbliche amministrazioni di tutta l'Unione Europea. Il servizio GarEuropa vi segnala le gare d'appalto pubblicate nel vostro settore, aiutandovi nella selezione e comprensione degli appalti di vostro interesse.



CheckUp Europa si propone di fornire ai destinatari un quadro preciso e completo delle opportunità di finanziamento dell'Unione europea esistenti per la loro attività o per realizzare le proprie idee progettuali. Il servizio consiste in un'analisi completa e puntuale delle opportunità di finanziamento esistenti, al fine di individuare i programmi o i bandi che meglio rispondono alle esigenze e agli obiettivi del singolo richiedente.



Easy Europa è un servizio di consulenza personalizzata per la presentazione di proposte progettuali in ambito europeo. Esso si compone dei seguenti servizi:



- Analisi dell'idea progettuale attraverso una valutazione dell'idea del cliente in relazione alle indicazioni contenute nel bando europeo specifico scelto.
- Ricerca partner europei validi e affidabili.
- Scrittura della proposta progettuale. CBE vi supporterà nella compilazione del formulario e del prospetto finanziario sino alla presentazione del progetto alla Commissione europea.
- Assistenza alla gestione e rendicontazione dell'intero ciclo del progetto.

CBE - GEIE è Organizzazione Intermediaria nell'ambito del programma europeo "Erasmus per Giovani Imprenditori". Il programma aiuta gli aspiranti o nuovi imprenditori europei ad acquisire le competenze necessarie per avviare e gestire con successo una piccola impresa in Europa.

Erasmus per giovani
imprenditori

I nuovi imprenditori apprendono e scambiano conoscenze e idee di business con imprenditori già affermati, dai quali vengono ospitati e con i quali collaborano per un periodo da 1 a 6 mesi.

Il soggiorno del nuovo imprenditore è parzialmente rimborsato dalla Commissione europea.

Il programma è un valore aggiunto per l'azienda, in quanto consente di acquisire nuove conoscenze ed esperienze, sviluppare il mercato e creare nuovi rapporti commerciali in tutta Europa.

CBE è a disposizione unicamente per scambi da svolgersi in Belgio.

Meet Europa è un servizio di organizzazione di eventi / seminari / workshop / corsi di formazione a Bruxelles e in Italia. Il servizio fornisce inoltre supporto nel reperimento dei contatti e nel coinvolgimento come relatori di funzionari provenienti dalle Istituzioni europee come ad esempio Commissione Europea, Parlamento Europeo, Banca Europea per gli Investimenti e Fondo Europeo per gli investimenti.

Newsletter tematiche

CBE, su richiesta dei propri associati oppure di enti esterni, realizza newsletter tematiche con lo scopo di fornire informazioni dettagliate e focalizzate sui temi prescelti, fornendo, dunque, un servizio ad hoc per ogni esigenza. I contenuti, la frequenza e le modalità di invio di ogni informativa sono adattate alle esigenze del singolo cliente.

Il **Monitoraggio Legislativo** è un servizio d'informazione sulla normativa dell'Unione europea sui temi bancari e finanziari. Il servizio consiste in un archivio costantemente aggiornato contenente l'iter e le novità legislative delle maggiori normative sul tema. A richiesta, CBE è in grado di sviluppare analisi specifiche.

Pubblicazioni

CBE pubblica periodicamente degli approfondimenti sulle tematiche europee di interesse per associati e clienti. Le pubblicazioni più recenti sono **"PMI e ingegneria finanziaria in Horizon 2020"**, realizzata in

collaborazione con APRE, e la **“Guida alla programmazione europea 2014-2020 e agli strumenti per l'internazionalizzazione”**, che offre una panoramica dettagliata sulle opportunità di finanziamento nazionali, europee e internazionali a disposizione delle imprese e delle pubbliche amministrazioni.

Contatti

CBE-GEIE

Av. Louise 89 - 1050 Bruxelles

Telefono: +32.2.541.09.90 - Fax +32.2.541.09.91

Website: www.cbe.be

e-mail: cbe@cbe.be

Skype: cbe.geie1

ASSOCAMERESTERO

La rete delle Camere di Commercio Italiane all'estero

Le 79 Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) sono associazioni di imprenditori e professionisti, italiani e locali, ufficialmente riconosciute dallo Stato italiano (Legge n. 518 del 1° luglio 1970), che operano per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane e promuovere il Made in Italy nel mondo.

Una rete presente in 54 mercati con 140 punti di assistenza, che ogni anno sviluppa circa 300mila contatti d'affari e che è parte integrante delle business communities estere, con l'88% delle 18mila imprese associate rappresentato da aziende locali che riconoscono nell'Italia un partner per il proprio business, così come per operazioni di investimento.

Le CCIE si caratterizzano per:

- forte capacità di comprensione ed analisi dei mercati internazionali, grazie al radicamento sui territori esteri e al legame con le comunità d'affari e le istituzioni locali;
- rapporto diretto con le aziende, per la loro natura di associazioni di imprenditori al servizio di altri imprenditori;
- spiccata attenzione all'efficacia ed efficienza nei servizi, per essere competitivi sul mercato.

Le attività delle CCIE:

- promozione delle opportunità di business nei paesi di competenza;
- promozione di accordi di collaborazione fra aziende grazie alla ricerca dei migliori interlocutori/partner;
- individuazione know-how specialistici e professionali;
- attrazione di investimenti italiani all'estero ed esteri in Italia attraverso progetti di marketing territoriale;
- supporto per la partecipazione a progetti dell'Unione Europea;
- attività di lobbying e comunicazione presso le autorità istituzionali e commerciali locali;
- assistenza alle imprese italiane;
- promozione di attività multilaterali;
- consolidamento legami con le comunità italiane all'estero.

Assocamerestero è l'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) e di Unioncamere, nata alla fine degli anni '80 per valorizzare le attività delle Camere e per diffondere la conoscenza della rete delle CCIE presso le istituzioni italiane ed internazionali e presso le organizzazioni imprenditoriali e i media italiani.

L'Associazione svolge una costante azione di indirizzo strategico per le attività svolte dalle CCIE a sostegno dell'internazionalizzazione delle PMI e la promozione del Made in Italy, attraverso un'assistenza specifica, sia sul versante organizzativo che su quello progettuale. La sua funzione di rappresentanza e di lobbying istituzionale è avvalorata dalla continua ricerca di collaborazioni con soggetti pubblici e privati e da un'intensa attività di comunicazione verso gli stakeholders italiani (media, istituzioni e imprese).

Negli ultimi anni Assocamerestero ha sviluppato, in sinergia con le CCIE, progetti a valere su fondi pubblici su alcuni settori strategici del **Made in Italy**, attivando partnership istituzionali che consentono al network di offrire servizi di assistenza sempre più qualificati e innovativi.

Nel settore food, il Progetto di "Valorizzazione e promozione del prodotto agroalimentare italiano autentico", che vede il coinvolgimento di operatori di settore, influencer, chef e nutrizionisti in eventi di promozione in Canada, Stati Uniti e Messico e in missioni educational e business in Italia.

Il prodotto autentico italiano è al centro anche del Progetto sulla filiera del tessile, "Valorizzazione delle aziende certificate TF – Traceability & Fashion", con l'organizzazione di incoming di buyers provenienti da Germania, Giappone e Russia per far conoscere in presa diretta il processo di produzione delle eccellenze dei nostri territori; e del progetto di orientamento circa le azioni e normative a tutela dei marchi e dei brevetti per le aziende interessate al Brasile e al Marocco.

Orientamento e assistenza sono le due linee d'azione chiave anche del Progetto di Business scouting portato avanti dalle CCIE in partnership con Simest S.p.A. in Brasile, Canada, Colombia, India, Singapore, Sudafrica, Turchia per sviluppare in queste aree una rete di contatti istituzionali e imprenditoriali che agevolino gli investimenti italiani in loco.

www.assocamerestero.it per consultare la lista aggiornata delle Camere associate e per informazioni in merito ai servizi offerti

CASSA DEPOSITI E PRESTITI

Il Gruppo Cassa depositi e prestiti è l'Istituto Nazionale di Promozione che dal 1850 sostiene l'economia italiana. Il Gruppo CDP:

- interviene nel settore della Pubblica Amministrazione finanziando gli investimenti, promuovendo la valorizzazione immobiliare e agendo quale principale operatore italiano di social housing;
- è catalizzatore dello sviluppo delle infrastrutture;
- supporta le imprese, sostenendone l'export e l'internazionalizzazione, favorendo la nascita di start-up, e investendo come partner di lungo termine in imprese di rilevanza nazionale.

Nell'ambito delle attività di supporto all'economia, CDP riveste un ruolo chiave nel sostegno delle imprese, soprattutto di piccola e media dimensione. Dal 2009, l'Istituto ha messo a disposizione risorse per complessivi € 31 miliardi dedicati a favorire l'accesso al credito del sistema imprenditoriale, con una ampia differenziazione del target di imprese destinatarie e scopo della provvista.

La Piattaforma Imprese raggruppa in uno strumento organico i plafond dedicati all'accesso al credito dei diversi comparti imprenditoriali, con l'obiettivo di favorire un maggior afflusso di risorse a medio-lungo termine. Le risorse di CDP, veicolate attraverso il canale bancario, sostengono anche i processi di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano.

Beneficiari

PMI: Micro, piccole e medie imprese autonome operanti in Italia con un organico inferiore a 250 dipendenti, equivalenti a tempo pieno, a prescindere dal fatturato e dall'attivo di bilancio. Sono finanziate anche le PMI non autonome, a condizione che, considerando l'organico in termini di associazione e collegamento con altre imprese, il numero di dipendenti risulti inferiore a 250 unità.

MID: Imprese autonome operanti in Italia con un organico minimo di 250 dipendenti e inferiore a 3.000 dipendenti (equivalenti a tempo pieno). Sono finanziate anche le Imprese MID non autonome, a condizione che, considerando l'organico in termini di associazione e collegamento con altre imprese, il numero di dipendenti risulti inferiore a 3.000 unità e superiore o uguale a 250 unità.

Reti PMI: Reti di Imprese dotate di personalità giuridica ai sensi dell'art. 3, co. 4-*quater* del D.L. n. 5/2009, (L. n. 33/2009), che rispettino i requisiti di PMI (ai fini del calcolo del numero di dipendenti complessivi della relativa Rete PMI, si conteggia, per ciascuna impresa partecipante, una percentuale del numero di dipendenti totali di tale impresa pari alla percentuale di partecipazione di questa al fondo patrimoniale comune della relativa Rete PMI).

PMI di Rete: PMI operanti in Italia che partecipano ad una Rete di Imprese (con o senza personalità giuridica).

Scopo e durata dei finanziamenti alle imprese

Plafond PMI e Plafond MID: Possono essere finanziate, anche con *leasing* finanziario, iniziative per investimenti da realizzare e/o in corso di realizzazione ovvero esigenze di incremento del capitale circolante della PMI o della MID, anche connesse a processi di internazionalizzazione.

CDP offre provvista a condizioni di mercato ulteriormente calmierate nel caso in cui il finanziamento all'impresa sia assistito da una garanzia che, per le proprie caratteristiche nonché per le caratteristiche del relativo garante (ad esempio Fondo Centrale di Garanzia, SACE S.p.A. e/o ISMEA), consenta una ponderazione dello zero per cento nel bilancio della banca (c.d. Finanziamenti Ponderazione Zero).

Durata minima finanziamenti PMI e MID:

1Y - per provvista CDP erogata a 3Y

2Y - per provvista CDP erogata a 5Y

3Y - per provvista CDP erogata a 7Y

5Y - per provvista CDP erogata a 10Y o 15Y (solo per imprese con sede operativa nei territori colpiti da eventi sismici)

I finanziamenti PMI possono essere concessi senza limiti di importo, ad eccezione di quelli destinati all'internazionalizzazione della relativa PMI, per i quali è previsto un importo massimo unitario di € 15 milioni.

I finanziamenti MID possono essere concessi senza limiti di importo, ad eccezione dei Finanziamenti Ponderazione Zero, il cui importo massimo unitario è di € 25 milioni.

Plafond Reti PMI: Possono essere finanziate, anche con *leasing* finanziario, iniziative per investimenti da realizzare e/o in corso di realizzazione ovvero esigenze di incremento del capitale circolante della Rete PMI e della PMI di Rete, anche non connesse al programma comune di rete. Il Plafond è erogato a condizioni particolarmente calmierate, grazie all'apporto di provvista della Banca Europea per gli Investimenti.

Anche in questo caso, le spese di investimento o le esigenze di incremento del capitale circolante possono essere connesse a processi di internazionalizzazione.

Durata minima finanziamenti Reti PMI:

2Y - per provvista CDP erogata a 4Y o 5Y

3Y - per provvista CDP erogata a 7Y

5Y - per provvista CDP erogata a 10Y o 15Y (solo per imprese con sede operativa nei territori colpiti da eventi sismici)

I finanziamenti Reti PMI possono essere concessi per un importo massimo unitario di € 12,5 milioni.

Regime fiscale dei finanziamenti alle imprese

ABI, con Circolare del 31 luglio 2009, ha chiarito l'applicabilità ai finanziamenti erogati dalle banche alle imprese con la provvista CDP del regime di esenzione (dall'imposta di registro, dall'imposta di bollo, dalle imposte ipotecaria e catastale e da ogni altra imposta indiretta, nonché ogni altro tributo o diritto) previsto dall'art. 5, comma 24, del D.L. n. 269 del 2003, convertito, con modificazioni, dalla legge n. 326 del 2003.

Procedura

Le imprese utilizzano un apposito Modello di "Richiesta Finanziamento", disponibile sul sito CDP, per attivare presso le banche aderenti alla *Piattaforma Imprese* l'istruttoria creditizia.

Termini e condizioni dei finanziamenti erogati alle imprese sono negoziati e determinati nella loro assoluta autonomia dalle banche, che esaminano le richieste e decidono di procedere con le operazioni, assumendosene il rischio.

Le banche curano gli adempimenti di natura regolamentare derivanti o connessi alla concessione dei finanziamenti alle imprese (obblighi in materia di antiriciclaggio e di identificazione della clientela, gli obblighi di trasparenza, gli obblighi in materia di legge sull'usura ecc.).

Ciascuna banca aderente (elenco aggiornato consultabile sul sito internet di CDP - www.cdp.it) informa la propria clientela dell'esistenza dei prodotti che si avvalgono della provvista CDP, fornendo adeguata pubblicità all'iniziativa nelle proprie filiali, attraverso la diffusione presso la propria clientela di documentazione informativa cartacea o via web, garantendo l'accesso ai propri processi di istruttoria a tutte le imprese su tutto il territorio nazionale di effettiva operatività, senza alcuna discriminazione.

CDP eroga la provvista alla banca due volte su base mensile, il giorno 5 e il giorno 20 di ciascun mese.

In ciascun contratto di finanziamento con l'impresa è specificato che l'operazione è stata realizzata utilizzando la provvista CDP e ne viene indicato il costo e la durata.

I finanziamenti alle imprese possono beneficiare di tutti gli interventi di garanzia, pubblici e privati (Fondo Centrale di Garanzia, SACE S.p.A., ISMEA, fondi regionali di garanzia, Confidi, Fondo Europeo per gli Investimenti, etc.).

Il quadro cauzionale delle operazioni CDP-Banca è rappresentato dalla cessione in garanzia dei crediti generati con provvista dell'Istituto. CDP effettua un monitoraggio periodico circa l'impiego della provvista in favore delle imprese, acquisendo specifici flussi di rendicontazione.

Novità

La provvista della *Piattaforma Imprese* opera sinergicamente al prodotto del gruppo CDP

denominato *2i per l'Impresa - innovazione&internazionalizzazione*, che rappresenta una delle prime applicazioni in Italia del c.d. "Piano Juncker". Infatti, la provvista CDP può essere erogata alle banche a condizioni economiche più vantaggiose, a valere sulle linee a ponderazione zero, per sostenere finanziamenti destinati all'innovazione e all'internazionalizzazione delle imprese che posseggano le caratteristiche di PMI o small MidCap, riflettendo i vantaggi derivanti dalla presenza della garanzia SACE, assistita dalla controgaranzia del Fondo Europeo per gli Investimenti.

A breve saranno introdotte ulteriori importanti novità, connesse con l'implementazione del Piano Industriale 2016-2020 del Gruppo CDP e con il nuovo ruolo di CDP di Istituto Nazionale di Promozione.

Tra queste, nella Piattaforma Imprese sarà introdotta una nuova durata ordinaria (12 anni) e il perimetro del Plafond Reti sarà esteso alle MidCap e ad altre forme di associazionismo tra imprese, quali le filiere.

Inoltre, per il raggiungimento degli obiettivi di rafforzamento e ottimizzazione del sostegno all'internazionalizzazione e all'export, è prevista la creazione di un presidio unico, costituito presso SACE, in cui saranno integrate tutte le attività del Gruppo dedicate al settore.

SACE

SACE, società del Gruppo Cassa depositi e prestiti, offre un'ampia gamma di prodotti assicurativi e finanziari: credito all'esportazione, assicurazione del credito, protezione degli investimenti, garanzie finanziarie, cauzioni e factoring. Opera in 189 paesi, garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza delle imprese clienti in opportunità di sviluppo.

SACE ha un rating pari a A- (Fitch).

Con SACE è possibile:

- Assicurare le esportazioni dal rischio di mancato pagamento e garantire i finanziamenti concessi ad aziende estere per l'acquisto di beni e servizi dell'impresa esportatrice;
- Assicurare le vendite in Italia e all'estero;
- Recuperare crediti, trasformandoli in liquidità;
- Garantire i finanziamenti concessi all'impresa per progetti di sviluppo internazionale; facilitare l'ingresso nel mercato dei capitali e assicurare gli investimenti esteri dal rischio politico;
- Ottenere garanzie per partecipare a gare e appalti in tutto il mondo, regolare gli impegni di pagamento, e assicurare i cantieri contro i rischi della costruzione;
- Migliorare la conoscenza di clienti e mercati con soluzioni su misura, formazione specialistica e studi di settore.

SOSTEGNO ALL'EXPORT

Credito Fornitore

Polizza utile nella vendita di beni strumentali e nell'esecuzione di lavori all'estero, protegge dal rischio di mancato pagamento o di revoca del contratto e consente di offrire alla controparte dilazioni di pagamento competitive superiori a 24 mesi.

A chi è dedicato

Imprese che esportano beni strumentali o eseguono lavori all'estero.

Come funziona

SACE assicura la vendita dilazionata di beni strumentali dal rischio di mancato pagamento per eventi di natura politica e commerciale, mancato recupero dei costi per revoca del contratto, indebita escussione delle fidejussioni e distruzione, danneggiamento, requisizione e confisca dei beni esportati temporaneamente. Il prodotto è disponibile per singole transazioni com-

mercantili che prevedano dilazioni di pagamento superiori ai 24 mesi nell'area Ocse e dilazioni anche di minor durata nel resto del mondo. Sono assicurabili anche lavori civili o forniture con posa in opera all'estero regolate a SAL o *milestone*.

Inoltre, con la voltura di polizza a un intermediario finanziario, è possibile ottenere liquidità immediata scontando pro soluto il credito assicurato con Credito Fornitore.

In caso di forniture regolate con lettere di credito, SACE può anche garantire il rischio di mancato pagamento della banca emittente estera.

Benefici

- Offerta al cliente estero di dilazioni di pagamento competitive.
- Valutazione preventiva della solvibilità del cliente.
- Certezza dell'incasso dei crediti, con conseguente stabilità dei flussi di cassa aziendali.

BT Sviluppo Export

Polizza per la protezione del fatturato dal rischio di mancato pagamento e possibilità di offrire ai clienti esteri dilazioni di pagamento competitive entro i 12 mesi.

A chi è dedicato

Imprese che esportano beni di consumo.

Come funziona

Assicura dal rischio di mancato pagamento per eventi di natura commerciale la vendita di beni di consumo con transazioni ripetute verso uno o più clienti esteri e con dilazioni fino a 12 mesi. Il prodotto è modulabile secondo le esigenze dell'impresa, offrendo la possibilità di assicurare il fatturato verso una selezione di clienti o di paesi.

Possibilità di ottenere liquidità immediata scontando pro soluto il credito assicurato.

Benefici

- Offerta al cliente estero di dilazioni di pagamento competitive.
- Valutazione preventiva e monitoraggio costante della solvibilità dei clienti esteri.
- Possibilità di affidare a un team di specialisti il recupero dei crediti in caso di mancato pagamento o di ottenere l'indennizzo del credito.

Trade Finance

Nella vendita di prodotti o nell'esecuzione di lavori all'estero, consente di offrire ai clienti dilazioni di pagamento competitive e di ottenere subito liquidità.

A chi è dedicato

Imprese che esportano o eseguono lavori all'estero.

Come funziona

Trade Finance abbina i vantaggi dell'assicurazione del credito a quelli del factoring.

Permette infatti di offrire al cliente estero dilazioni di pagamento competitive, proteggendo l'azienda dal rischio di mancato incasso, e di ottenere liquidità immediata attraverso la cessione pro soluto dei crediti assicurati. L'impresa riceve un'anticipazione pari a una quota concordata del valore nominale dei crediti e si occupa della gestione amministrativa per tutto il ciclo di vita del credito.

Benefici

- Liquidità immediata, senza intaccare il limite di fido bancario.
- Valutazione preventiva e monitoraggio costante dell'affidabilità dei clienti esteri.
- Possibilità di offrire al cliente estero dilazioni di pagamento competitive.
- Semplificazione dell'amministrazione e riduzione dei costi di gestione dei crediti.
- Regolarizzazione dei flussi di cassa.
- Protezione dal rischio di mancato pagamento.

Credito Acquirente

Consente di mettere a disposizione del cliente estero un pacchetto finanziario a condizioni vantaggiose per l'acquisto dei prodotti e servizi offerti dall'azienda.

A chi è dedicato

Imprese che esportano o eseguono lavori all'estero.

Come funziona

SACE garantisce il finanziamento a medio/lungo termine erogato da intermediari creditizi al cliente estero per l'acquisto di beni strumentali o servizi o l'esecuzione di opere civili. SACE assicura l'intermediario dal rischio di mancato rimborso per eventi di natura politica e commerciale fino al 100% dell'importo finanziato su base corporate o nell'ambito di operazioni di *project & structured finance*.

Benefici

Per l'impresa

- Possibilità di offrire al cliente estero linee di credito a termini e condizioni competitive.
- Ottenere il pagamento in contanti durante l'esecuzione della fornitura all'estero.

Per la banca che finanzia il cliente estero

- Possibilità di liberare risorse finanziarie per ulteriori impieghi, grazie alla ponderazione pari a zero della garanzia di SACE nel calcolo dei coefficienti patrimoniali.

ASSICURARE E MONETIZZARE I CREDITI

BT 360° | BT Facile Pmi

Attraverso questi prodotti, è possibile proteggere il fatturato dell'impresa dai rischi di mancato pagamento e rendere più competitiva l'offerta commerciale.

A chi sono dedicati

Imprese che vendono i propri prodotti o servizi in Italia e all'estero.

Come funzionano

Protezione dell'impresa dal rischio di mancato pagamento dei crediti commerciali verso clienti italiani ed esteri.

- **BT 360°** permette di assicurare l'intero fatturato dilazionato, o sue sezioni omogenee, con dilazioni di pagamento fino a 12 mesi.
- **BT Facile Pmi** è pensato per le imprese con fatturato fino a 5 milioni di euro e consente di assicurarlo con dilazioni fino a 6 mesi.

Benefici

- Possibilità di offrire ai clienti italiani ed esteri dilazioni di pagamento competitive.
- Valutazione preventiva e monitoraggio costante dell'affidabilità dei clienti esteri.
- Possibilità di ricorrere al supporto di un team di specialisti che potranno essere di supporto in tutte le fasi, dalla valutazione e gestione dei crediti commerciali, sino al recupero del credito.
- Possibilità di monetizzare il credito assicurato.

Factoring

Con i prodotti di factoring è possibile ottenere liquidità cedendo al factor i crediti commerciali vantati verso uno o più debitori.

A chi è dedicato

Imprese di ogni settore e dimensione.

Come funziona

L'impresa riceve un'anticipazione pari a una quota concordata del valore nominale dei crediti e beneficia di una gestione amministrativa per tutto il ciclo di vita del credito.

- **Factoring pro soluto** offre la possibilità di trasferire sul factor il rischio di insolvenza dei clienti e il diritto di rivalsa nei confronti del debitore.
- **Factoring pro solvendo** permette di mantenere in capo all'azienda il rischio di insolvenza dei clienti, delegando al factor il recupero dei crediti non incassati.
- **Maturity Factoring** permette di incassare una quota pari al valore nominale del credito stesso alla data di scadenza del credito (data di "maturazione").

Benefici

- Disponibilità di risorse finanziarie complementari.
- Possibilità di offrire al cliente condizioni di pagamento competitive.
- Semplificazione dell'amministrazione e riduzione dei costi di gestione del credito.
- In caso di cessione pro soluto, valutazione e monitoraggio dell'affidabilità dei clienti e garanzia contro il rischio di insolvenza.

Reverse Factoring

Con gli accordi di Reverse Factoring è possibile consentire alle aziende clienti (fornitrici) di cedere al factor i loro crediti, ottimizzando i flussi di cassa per forniture ricorrenti.

A chi è dedicato

Grandi imprese o Pubbliche Amministrazioni (Pa) che intendono regolarizzare la tempistica dei pagamenti ai fornitori.

Come funziona

Il debitore (la Pa o le grandi realtà industriali) stipula con il factor un accordo di Reverse Factoring che permette all'impresa fornitrice di ricevere un'anticipazione fino al 100% dei crediti commerciali.

Gli accordi di Reverse Factoring sostengono la filiera produttiva italiana, ottimizzando i flussi di pagamento dei fornitori e facilitando l'accesso al credito a condizioni vantaggiose. I crediti possono essere ceduti sia con formula pro soluto che pro solvendo.

Benefici

Per la grande impresa o la Pa

- Prevenire il costo finanziario di un eventuale ritardo di pagamento o contenzioso.
- Aumentare la gamma di possibili fornitori.
- Riduzione del prezzo di acquisto di beni e servizi.
- Sostegno alla propria filiera produttiva.

Per l'impresa fornitrice

- Disponibilità di nuove risorse finanziarie complementari.
- Possibilità di offrire condizioni di vendita più competitive.
- Regolarizzazione dei flussi di cassa e certezza dei tempi di incasso.
- Riduzione dei costi di gestione dei crediti e degli oneri finanziari.

Recupero crediti

Il recupero dei crediti insoluti, sia in Italia sia all'estero, consente di trasformarli nuovamente in liquidità.

A chi è dedicato

Imprese di ogni settore e dimensione che necessitano di supporto nella gestione del ciclo di vita del credito.

Come funziona

Il servizio comprende la gestione di tutte le attività stragiudiziali e giudiziali per il recupero dei crediti insoluti, anche non oggetto di copertura assicurativa, attraverso un team specializzato.

Le attività di recupero giudiziale sono seguite in partnership con studi legali, presenti in loco, senza intermediari.

Benefici

- Network di 200 corrispondenti e negoziatori locali in tutto il mondo.
- Risparmio di tempo e risorse, grazie a un tariffario strutturato su base *success fee* e alla possibilità di avere un referente unico per tutte le fasi di recupero del credito.

- In caso di esito negativo dell'azione di recupero, è possibile iscrivere a bilancio l'eventuale perdita con la dichiarazione di irrecuperabilità.
- Aumento della liquidità e tempi di incasso più contenuti.

SUPPORTO ALLA CRESCITA INTERNAZIONALE

Garanzie finanziarie

Consentono di accedere in modo facilitato ai finanziamenti bancari destinati a investimenti per forniture ed esecuzioni di lavori all'estero.

A chi sono dedicate

- Imprese che effettuano investimenti di sviluppo all'estero.
- Imprese che esportano o eseguono lavori in tutto il mondo.

Come funzionano

SACE garantisce le banche dal rischio di mancato rimborso del finanziamento, facilitando all'impresa l'accesso a linee di credito a medio/lungo termine. Attraverso questo prodotto, l'impresa può finanziare:

- investimenti esteri diretti (come joint venture, fusioni e acquisizioni, partnership)
- investimenti in ricerca e sviluppo, rinnovo e potenziamento degli impianti e dei macchinari, tutela di marchi e brevetti, partecipazione a fiere internazionali, spese promozionali
- il capitale circolante necessario all'approntamento di forniture destinate all'esportazione o all'esecuzione di lavori all'estero.

Benefici

Per l'impresa

- Accesso a finanziamenti a medio/lungo termine.
- Incremento delle linee di fido disponibili presso la banca.

Per la banca

- Condivisione con SACE del rischio di mancato rimborso del capitale erogato e degli interessi.
- Possibilità di liberare risorse finanziarie per ulteriori impieghi con la ponderazione pari a zero nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea, per la parte garantita da SACE.

2i per l'Impresa

Il programma *2i per l'Impresa – Innovazione & Internazionalizzazione*, sviluppato con Cassa depositi e prestiti (CDP) e Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI), consente l'accesso ai finanziamenti previsti nel piano Juncker a sostegno di investimenti in innovazione e di sviluppo internazionale delle imprese.

A chi è dedicato

- Imprese italiane con un fatturato fino a 250 milioni di euro e fino a 499 dipendenti.

Come funziona

SACE garantisce le banche convenzionate dal rischio di mancato rimborso fino all'80% del finanziamento concesso all'impresa e in questo modo permette di finanziare:

- investimenti esteri diretti (come joint venture, fusioni e acquisizioni, partnership)
- investimenti in ricerca e sviluppo, rinnovo e potenziamento degli impianti e dei macchinari, tutela di marchi e brevetti, partecipazione a fiere internazionali, spese promozionali
- il capitale circolante necessario all'approntamento di forniture destinate all'esportazione o all'esecuzione di lavori all'estero.

Benefici

Per l'impresa

- Accesso con procedure semplificate e veloci a finanziamenti di medio e lungo termine a tassi competitivi, grazie alle risorse mobilitate da CDP e FEI.
- Incremento delle linee di fido disponibili presso la banca convenzionata con SACE.

Per la banca

- Condivisione con SACE del rischio di mancato rimborso del capitale erogato e degli interessi.
- Possibilità di liberare risorse finanziarie per ulteriori impieghi con la ponderazione pari a zero nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea, per la parte garantita da SACE.

Fondo Sviluppo Export

Il fondo consente di finanziare i piani di crescita internazionale attraverso emissioni obbligazionarie sottoscritte dal Fondo Sviluppo Export.

A chi è dedicato

Imprese italiane di piccola e media dimensione con vocazione all'esportazione e all'internazionalizzazione.

Come funziona

Il Fondo Sviluppo Export sottoscrive i titoli obbligazionari emessi dall'impresa, una volta completato il processo di valutazione del merito creditizio da parte di SACE, che ne garantisce l'emissione. Sono sottoscrivibili sia singole emissioni della durata massima di cinque anni e d'importo fino a 12,5 milioni di euro, sia emissioni di importo superiore sottoscritte insieme ad altri investitori. Il rimborso può essere a scadenza o rateale, con cedola a tasso fisso o variabile.

Il fondo chiuso è gestito da Amundi Sgr e ha una dotazione di 350 milioni di euro.

Benefici

- Accesso al mercato dei capitali e diversificazione delle fonti di finanziamento.
- Maggiore disponibilità di risorse finanziarie a medio/lungo termine.
- Piena deducibilità degli interessi passivi e dei costi di emissione.
- Miglioramento della visibilità del brand presso gli investitori professionali.

Polizza Investimenti

Consente di proteggere il capitale investito dall'azienda per la costituzione di società all'estero, facilitando l'investimento in mercati ad alto potenziale, riducendo la preoccupazione per i rischi.

A chi è dedicata

Imprese di ogni settore e dimensione.

Come funziona

SACE assicura il rischio di perdita parziale o totale dei capitali, utili, interessi e somme derivanti da eventi di natura politica riferibili ad atti espropriativi, guerra e disordini civili, restrizioni valutarie e violazione di contratto stipulato con controparte pubblica locale.

La durata massima della copertura assicurativa è di quindici anni.

L'azienda può selezionare i rischi politici specifici per i quali richiedere la copertura e cedere i diritti di polizza a un'istituzione finanziaria per facilitare il finanziamento dell'investimento.

Benefici

- Consolidamento e ampliamento del business in mercati ad alto rischio, ma con grandi potenzialità.
- Miglioramento dei termini e delle condizioni dei finanziamenti concessi alle partecipate estere, grazie alla cessione dei diritti di polizza alla banca finanziatrice.

GARANZIE PER GARE E APPALTI

Garanzie Contrattuali

A chi sono dedicate

Imprese che effettuano lavori, opere civili e infrastrutturali e che partecipano a gare d'appalto in Italia e all'estero.

Come funzionano

SACE supporta la banca nell'emissione delle fidejussioni richieste dalle controparti italiane ed estere. La gamma di garanzie include:

- Bid Bond per partecipare a gare d'appalto
- Performance Bond per garantire la buona esecuzione della commessa, conformemente a quanto stabilito nel contratto
- Advance Payment Bond per garantire la restituzione degli anticipi versati dal committente per l'esecuzione della commessa
- Maintenance & Warranty Bond per garantire il corretto funzionamento del prodotto o dell'opera realizzata
- Money Retention Bond per garantire il rimborso degli acconti anticipati a ogni stato di avanzamento lavori
- Garanzia per oneri di urbanizzazione per garantire l'adempimento degli obblighi contrattuali relativi alla costruzione delle opere
- Garanzia a tutela degli acquirenti di immobili per garantire la restituzione degli anticipi versati in corso d'opera, in caso di situazione di crisi.

Benefici

Per l'impresa

- Possibilità di partecipare a gare in tutto il mondo, fornendo le garanzie richieste dall'impresa o ente committente.
- Incremento delle linee di fido complessivamente disponibili presso la banca.

Per la banca

- Incremento delle linee di firma disponibili grazie alla condivisione del rischio con SACE.

Garanzie Iva e doganali

A chi sono dedicate

Imprese che operano frequentemente con la dogana, titolari di depositi doganali o merci, operatori economici soggetti a crediti Iva.

Come funzionano

L'impresa riceve le garanzie richieste per obblighi di legge, ovvero:

- Garanzie per rimborsi Iva: per consentire all'impresa di chiedere e ottenere dall'amministrazione finanziaria il rimborso anticipato dell'Iva
- Garanzie per diritti doganali: per garantire le importazioni temporanee, i depositi doganali e i pagamenti periodici e/o differiti nei casi di continuità delle operazioni doganali.

Benefici

- Ottimizzazione della gestione finanziaria, evitando di immobilizzare risorse economiche.
- Possibilità di acquistare la merce in momenti economicamente convenienti e rinviare il pagamento dei diritti doganali al momento dell'effettiva vendita sul mercato.

Garanzia per impegni di pagamento

A chi è dedicata

Imprese di ogni settore e dimensione.

Come funziona

SACE garantisce le banche italiane o estere dal rischio di mancato pagamento degli impegni di firma emessi su ordine dell'impresa.

Gli impegni di pagamento possono servire per importare beni o servizi necessari a successive esportazioni oppure possono essere richiesti da aziende estere per l'acquisto di beni o servizi dell'impresa stessa.

Benefici

Per l'impresa

- Accesso agli strumenti di pagamento del commercio internazionale.
- Incremento delle linee di fido disponibili.

Per la banca

- Condivisione con SACE del rischio di mancato rimborso del capitale erogato in seguito all'escussione dell'impegno di pagamento.
- Possibilità di liberare risorse finanziarie per ulteriori impieghi con la ponderazione pari a zero nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea per la parte garantita da SACE.

Protezione dai rischi della costruzione

A chi è dedicata

- Imprese, in particolare Pmi, che effettuano lavori in Italia e all'estero
- Artigiani e professionisti che desiderano tutelare la sicurezza dei propri immobili.

Come funziona

Lo strumento copre qualsiasi danno materiale e diretto alle opere oggetto della costruzione, comprese le opere preesistenti, e i danni involontariamente cagionati a terzi.

In particolare:

- Polizza Danni protegge dai rischi di incendio, furto, responsabilità civile verso terzi e verso gli operai. Può coprire, inoltre, le esigenze di sicurezza di un'abitazione o di un condominio.
- CAR (Construction All Risks) assicura i danni materiali e diretti alle opere, in corso di realizzazione o preesistenti, e quelli involontariamente cagionati a terzi.
- EAR (Erection All Risks) assicura i danni connessi alla costruzione e installazione di macchinari, impianti e costruzioni in acciaio. Prevede una copertura specifica per le fasi di realizzazione e collaudo degli impianti, gli errori di progettazione, i vizi dei materiali o della fornitura.
- Postuma Decennale assicura i danni materiali e diretti derivanti da difetto di costruzione nel caso di rovina totale o parziale dell'opera o da gravi difetti costruttivi che compromettono la stabilità della stessa. Assicura inoltre da danni a terzi derivanti da difetto di costruzione. Le condizioni di polizza possono essere predisposte per lavori privati o pubblici.

Benefici

- Miglior competitività dell'offerta.
- Sostegno alla partecipazione a gare in Italia e all'estero, fornendo le garanzie richieste dall'impresa committente.
- Ricezione dell'indennizzo in tempi rapidi e certi.

CONOSCENZA DI CLIENTI E MERCATI

Advisory

Servizio di consulenza su misura che consente di individuare nuove opportunità di business in paesi ad alto potenziale e conoscere i rischi a cui si espone l'azienda nell'esportare in quelle geografie.

A chi è dedicato

Imprese italiane, in particolare Pmi, di ogni settore.

Executive Export Program

Programma di formazione dedicato agli imprenditori, finalizzato alla fornitura delle competenze necessarie ad affrontare con successo le sfide poste dai mercati internazionali.

A chi è dedicato

Imprenditori, export manager, risk manager di imprese italiane di ogni settore e dimensione.

Come funziona

Percorso di formazione improntato alla gestione pratica della vita aziendale, con simulazioni e risoluzione in aula di case studies.

Il partecipante acquisisce l'insieme delle competenze strategiche e operative necessarie per generare o consolidare la sua presenza sui mercati internazionali e valutarne in autonomia tutte le potenzialità.

Benefici

- Lezioni tenute da esperti nella valutazione, assunzione e gestione dei rischi.
- Acquisizione rapida di competenze e strumenti applicabili nel contesto lavorativo.

SIMEST

SIMEST S.p.A. è la finanziaria per lo sviluppo internazionale delle imprese italiane. Costituita nel 1991, il 76% del suo Capitale Sociale è detenuto da Cassa Depositi e Prestiti mentre il restante 24% dalle principali banche italiane e Confindustria.

Nata nel '91 per investimenti in equity ed assistenza allo sviluppo estero delle imprese italiane, dal 1999 gestisce anche i fondi pubblici per l'internazionalizzazione.

Con la sua attività finanziaria, di assistenza e di promozione, SIMEST è in grado di sostenere le imprese in ogni fase del loro processo di internazionalizzazione. Dal 2011 sostiene le imprese anche in Italia per lo sviluppo produttivo e l'innovazione, con effetti positivi sia sulle esportazioni che sull'occupazione nazionale.

Le principali attività di SIMEST per il **sostegno delle imprese** sono:

- **partecipazione al capitale di società estere** in affiancamento alle **imprese italiane**;
- **gestione del Fondo pubblico di Venture Capital**;
- **partecipazione al capitale fino al 49% delle imprese italiane** (o loro acquisizioni di controllo nella UE) che realizzano **investimenti produttivi e innovazione** per la competizione internazionale;
- **finanziamenti diretti alle PMI**: per la realizzazione di **programmi di studi di fattibilità ed assistenza tecnica, inserimento sui mercati esteri, per la patrimonializzazione delle aziende esportatrici, per la partecipazione a fiere/mostre**;
- **finanziamenti per l'export credit** (in collaborazione con CDP e SACE): strumento destinato a favorire le esportazioni di beni di investimento (macchinari, impianti, relativi servizi) in tutti i Paesi esteri attraverso contributi agli interessi sui finanziamenti concessi da banche italiane o straniere;
- **assistenza alle imprese in tutte le fasi relative alla progettazione e alla realizzazione di iniziative di investimento**, con particolare riguardo agli aspetti finanziari. SIMEST affianca le imprese italiane nella ricerca di opportunità di investimento, ricerca partner, sia industriali che finanziari, ricerca commesse, sia pubbliche che private.

PARTECIPAZIONE AL CAPITALE DI IMPRESE EXTRA UE

Finalità

Promuovere la partecipazione di imprese italiane in società all'estero.

Modalità di intervento

1. partecipazione SIMEST di principio fino al 49% del capitale sociale delle società estere;
2. agevolazione, mediante contributo agli interessi, di finanziamenti concessi all'impresa italiana, da qualsiasi banca abilitata ad operare in Italia, per l'acquisizione di quote di capitale di rischio in società all'estero fuori dalla Unione Europea partecipate da SIMEST.

Durata

La durata della partecipazione è di principio fino ad un massimo di 8 anni, entro i quali viene concordato con l'impresa partner richiedente il riacquisto della quota SIMEST.

La durata massima del finanziamento bancario agevolabile è di 8 anni a partire dalla prima erogazione del finanziamento, compreso un eventuale periodo di preammortamento per un massimo di 3 anni.

Condizioni per la partecipazione

Le condizioni della partecipazione SIMEST vengono concordate con l'impresa partner in funzione della tipologia dell'attività prevista, dei risultati attesi, della situazione del paese in cui si va ad operare, del ruolo e delle prospettive della società italiana interessata.

Richiesta di partecipazione

SIMEST esamina le richieste di partecipazione acquisendo le informazioni relative al progetto di investimento ed ai partners senza uno schema precostituito; ossia non è necessaria alcuna modulistica di presentazione, ma viene fornita una check-list delle informazioni che successivamente viene adattata dagli analisti alle necessità di approfondimento che si rendono opportune per la singola iniziativa.

Importo agevolabile del finanziamento

L'importo agevolabile del finanziamento copre il 90% della quota di partecipazione dell'impresa italiana partner richiedente, fino al 51% del capitale sottoscritto dalla stessa nel capitale sociale dell'impresa estera. Pertanto, qualora la quota di partecipazione superi il 51%, l'importo agevolabile risulta pari al 90% del 51% del capitale dell'impresa estera.

Tassi

Il tasso di interesse sul finanziamento è liberamente concordato tra l'impresa e la banca finanziatrice. La contribuzione SIMEST relativa alla agevolazione è fissa per tutta la durata ed è pari al 50% del tasso di riferimento previsto dal DPR 902/76 vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento.

FONDO DI VENTURE CAPITAL

Per supportare gli investimenti delle imprese italiane all'estero (fuori dell'Unione Europea) il Governo italiano ha reso disponibile il Fondo di Venture Capital che può aggiungersi alla normale quota di partecipazione SIMEST nella società estera, nelle aree geografiche di interesse strategico per le imprese italiane.

Inoltre, con la partecipazione SIMEST si può continuare ad accedere al contributo per la riduzione degli interessi sul finanziamento bancario della quota sottoscritta dall'azienda italiana.

Caratteristiche dell'intervento

Il Fondo gestito da SIMEST, consente una partecipazione complessiva (SIMEST + Fondo di venture capital) fino a un massimo del 49% del capitale sociale della impresa estera. Tale intervento:

- non può superare insieme alla quota della partecipazione SIMEST il totale della partecipazione delle imprese italiane nella impresa estera;
- non può essere superiore al doppio della partecipazione SIMEST;
- ha una durata analoga alla partecipazione SIMEST e non può comunque superare gli 8 anni; il riacquisto da parte delle imprese italiane non richiede garanzie;
- dal 1 gennaio 2012 l'intervento del Fondo prevede le seguenti remunerazioni:

Piccole imprese	tasso BCE+spread dello 0,5%;
Medie imprese	tasso BCE+spread dello 0,75%;
Grandi imprese	tasso BCE+spread dell'1% con tasso minimo del 3,5%.

Come si accede

Successivamente all'approvazione della partecipazione nell'impresa estera, SIMEST completa l'esame della richiesta di partecipazione a valere sulle disponibilità del Fondo e la sottopone al Comitato costituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico per la relativa deliberazione.

PARTECIPAZIONE AL CAPITALE IN AMBITO DI IMPRESE UE

Finalità

Promuovere la partecipazione di imprese italiane in società all'interno dell'Unione Europea.

Modalità di intervento

Partecipazione di minoranza (fino al 49%) nel capitale sociale di società italiane e/o loro controllate in UE, inclusa l'Italia, a condizioni di mercato e senza agevolazioni per:

- sviluppare investimenti produttivi;

- sostenere i programmi di sviluppo tecnologico nelle aziende che investono in innovazione e ricerca applicata (sono esclusi i salvataggi).

Durata

La durata della partecipazione è indicativamente fino ad un massimo di 8 anni, entro i quali viene concordato con le imprese partner il riacquisto della quota SIMEST.

Richiesta di partecipazione

SIMEST esamina le richieste di partecipazione acquisendo le informazioni relative al progetto di investimento ed ai partner senza uno schema precostituito; ossia non è necessaria alcuna modulistica di presentazione, ma viene fornita una check-list delle informazioni che successivamente viene adattata dagli analisti alle necessità di approfondimento che si rendono opportune per la singola iniziativa.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER STUDI DI PREFATTIBILITÀ, FATTIBILITÀ E ASSISTENZA TECNICA

Finalità

Sostenere con finanziamenti agevolati le imprese italiane che predispongono studi di fattibilità o realizzano programmi di assistenza tecnica **in paesi non appartenenti all'Unione Europea**.

Settori esclusi

Non possono essere finanziate le imprese attive nei settori di attività esclusi ai sensi dell'art. 1 del regolamento UE n. 1407/2013.

Iniziative finanziabili

- Spese relative a studi di fattibilità collegati ad investimenti italiani all'estero;
- Spese relative a programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani all'estero.

Spese finanziabili

Per gli studi di fattibilità, retribuzioni a personale interno incaricato, emolumenti dovuti a consulenti o ad esperti, viaggi, che risultino strettamente collegati allo studio da effettuare.

Per l'assistenza tecnica, quelle derivanti dall'attività di addestramento, formazione, viaggi e altre spese, connesse all'investimento, in relazione al quale è previsto il programma di assistenza.

Le spese per consulenze specialistiche, sostenute da personale esterno, non possono superare quelle per personale interno all'impresa richiedente; inoltre devono riguardare tematiche

specifiche afferenti lo studio o l'assistenza tecnica ed essere oggetto di apposito contratto. L'investimento, in relazione al quale è previsto il programma di assistenza tecnica, deve essere stato effettuato non più di sei mesi prima della data di presentazione della domanda di finanziamento.

Importo finanziabile

Il finanziamento può coprire fino al 100% delle spese globali previste dal preventivo di spesa e può essere concesso, nei limiti consentiti dall'applicazione della norma comunitaria "de minimis", per un importo comunque non superiore a:

- euro 100.000,00 per studi collegati ad investimenti commerciali;
- euro 200.000,00 per studi collegati ad investimenti produttivi;
- euro 300.000,00 per assistenza tecnica.

Il finanziamento non può essere superiore al 12,5% della media del fatturato degli ultimi 3 esercizi.

Tasso di interesse

Fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 15% del tasso di riferimento. In ogni caso tale tasso non può essere inferiore allo 0,50% annuo.

Garanzie

Le erogazioni del finanziamento sono subordinate alla presentazione delle garanzie deliberate dal Comitato Agevolazioni tra le seguenti:

- fideiussione bancaria, conforme allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST;
- fideiussione assicurativa, conforme allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST;
- fideiussione di Confidi appositamente convenzionati con SIMEST;
- fideiussione di Intermediari Finanziari appositamente convenzionati con SIMEST;
- pegno su titoli di Stato.

Le garanzie rilasciate dalle PMI, che superino i criteri valutativi individuati ed approvati dal Comitato Agevolazioni, devono coprire almeno il 40% del finanziamento, mentre le garanzie rilasciate dalle Grandi Imprese devono sempre coprire il 100% del finanziamento.

Procedura

L'impresa presenta la richiesta di finanziamento a SIMEST, allegando al modulo di domanda la documentazione in esso indicata.

La richiesta di finanziamento è sottoposta al Comitato sulla base di un criterio strettamente cronologico, entro 90 giorni dalla data di presentazione della domanda.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER PROGRAMMI DI INSERIMENTO SUI MERCATI ESTERI

Finalità

Finanziamento di programmi di inserimento sui mercati esteri finalizzati al lancio ed alla diffusione di nuovi prodotti e servizi a marchio italiano, ovvero all'acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti attraverso l'utilizzo di strutture permanenti in paesi non appartenenti all'Unione Europea.

Settori esclusi

Non possono essere finanziate le imprese attive, nei settori di attività esclusi ai sensi dell'art. 1 del regolamento UE n. 1407/2013.

Iniziative finanziabili

Apertura di strutture volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento, che possono essere costituite da uffici, show room, magazzini, un solo negozio o corner.

Spese finanziabili

- Spese di struttura (locali, loro allestimento, personale ecc.);
- Spese per attività promozionali (mostre e fiere, formazione, consulenze, ecc.);
- Spese per interventi vari (30% forfettario della somma delle spese precedenti).

Importo finanziabile

Il finanziamento può coprire fino all'85% dell'importo delle spese indicate nel programma e può essere concesso per un importo non superiore a quello consentito dall'applicazione della norma comunitaria "de minimis". Il finanziamento non può essere superiore al 25% della media del fatturato degli ultimi 3 esercizi.

Durata del finanziamento

Il programma deve essere realizzato nel periodo che decorre dalla data di presentazione della domanda e termina 2 anni dopo la data di stipula del contratto di finanziamento. Il rimborso del finanziamento avviene nei successivi 4 anni. Tali periodi possono essere ridotti su richiesta dell'impresa.

Tasso di interesse

Fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al **15%** del tasso di riferimento. In ogni caso tale tasso non può essere inferiore allo **0,50%** annuo.

Garanzie

Le erogazioni del finanziamento sono subordinate alla presentazione delle garanzie deliberate dal Comitato Agevolazioni tra le seguenti:

- fideiussione bancaria, conforme allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST;
- fideiussione assicurativa, conforme allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST;
- fideiussione di Confidi appositamente convenzionati con SIMEST;
- fideiussione di Intermediari Finanziari appositamente convenzionati con SIMEST;
- pegno su titoli di Stato.

Le garanzie rilasciate dalle PMI, che superino i criteri valutativi individuati ed approvati dal Comitato Agevolazioni, devono coprire almeno il 40% del finanziamento, mentre le garanzie rilasciate dalle Grandi Imprese devono sempre coprire il 100% del finanziamento.

Procedura

L'impresa presenta la richiesta di finanziamento a SIMEST, allegando al modulo di domanda la documentazione in esso indicata.

La richiesta di finanziamento è sottoposta al Comitato Agevolazioni presso SIMEST sulla base di un criterio strettamente cronologico, entro 90 giorni dalla data di presentazione della domanda.

Il Comitato delibera in merito alla concessione del finanziamento e alla relativa garanzia.

FINANZIAMENTI PER LA PATRIMONIALIZZAZIONE DELLE PMI ESPORTATRICI

Finalità

Finanziamento volto a stimolare, migliorare e salvaguardare la solidità patrimoniale delle PMI che nell'ultimo triennio abbiano registrato un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 35% del totale e che al momento dell'erogazione siano costituite in forma di SpA. Per usufruire del finanziamento le imprese devono presentare il loro piano di sviluppo sui mercati esteri.

Obiettivi dell'intervento

L'obiettivo dell'intervento è quello di migliorare, mantenere o superare il livello di solidità patrimoniale di riferimento (rapporto tra patrimonio netto e attività immobilizzate nette) posto uguale a 0,80 per le imprese industriali/manifatturiere ed a 1,00 per le imprese commerciali/di servizi e denominato "livello soglia".

L'accesso al finanziamento è consentito alle PMI qualunque sia il loro livello di solidità patrimoniale "di ingresso", inferiore, pari o superiore rispetto al "livello soglia". Non sono ammissibili

al finanziamento domande di imprese con un livello di solidità patrimoniale superiore a 2,00.

Settori esclusi

Non possono essere finanziate le imprese attive nei settori di attività esclusi ai sensi dell'art. 1 del regolamento UE n. 1407/2013.

Importo finanziabile

Il finanziamento non può superare € 300.000,00, calcolato nel rispetto della normativa comunitaria "de minimis" e nel limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa richiedente.

L'erogazione del 100% del finanziamento concesso avviene in un'unica tranche.

Condizioni del finanziamento

Nel caso in cui l'impresa presenti un livello di ingresso uguale o superiore al livello soglia di 0,80 e di 1,00, il Comitato Agevolazioni, sulla base di criteri connessi alla consistenza patrimoniale, finanziaria ed organizzativa del richiedente, può valutare se chiedere l'eventuale rilascio di garanzia e la relativa misura.

Nel caso in cui l'impresa presenti un livello di ingresso inferiore al livello soglia di 0,80 per le imprese industriali/manifatturiere e ad 1,00 per le imprese commerciali/di servizi la stessa, per garantire il rimborso del 100% del finanziamento concesso, dovrà prestare fidejussione bancaria o assicurativa conforme allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST.

Tasso di interesse

Il finanziamento è concesso al tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria. Il rimborso, in caso di raggiungimento dell'obiettivo, avviene al tasso agevolato, pari al 15% del tasso di riferimento. In ogni caso tale tasso non può essere inferiore allo 0,50% annuo.

Fasi del finanziamento

La **prima fase** – fase di preammortamento – inizia dalla data di erogazione e termina alla fine del 2° esercizio intero dell'impresa successivo a tale data.

La **seconda fase** – fase di rimborso – si articola nel modo seguente:

- **Ipotesi a** - imprese che al termine della prima fase hanno rispettato il loro obiettivo, migliorando il proprio livello di ingresso, fino a raggiungere/superare il livello soglia, o mantenendolo/superandolo, se già uguale o superiore al livello soglia. La fidejussione, eventualmente acquisita, viene svincolata, ed il rimborso avviene in 5 anni al tasso agevolato;

- **ipotesi b**

- imprese che al termine della prima fase non hanno raggiunto il livello soglia, o, pur rispettando il livello soglia, registrano una flessione del livello di ingresso: tali imprese non

accedono alla seconda fase e rimborsano il finanziamento in un'unica soluzione al tasso di riferimento;

- imprese che al termine della fase di erogazione registrino una flessione contenuta nei limiti del 5%, rispetto al livello di ingresso, e purchè sia rispettato il livello soglia: tali imprese previa presentazione di apposita garanzia possono ottenere il prolungamento di un anno della fase di erogazione e preammortamento, al fine di poter nuovamente raggiungere, nell'esercizio successivo, il livello iniziale d'ingresso.

Procedura

L'impresa presenta la richiesta di finanziamento a SIMEST, allegando al modulo di domanda la documentazione in esso indicata. Entro 90 giorni dalla data di presentazione, la richiesta di finanziamento è sottoposta al Comitato Agevolazioni che delibera.

A seguito della delibera, SIMEST provvede alla stipula del contratto di finanziamento, all'assunzione delle garanzie e all'erogazione del finanziamento, che avviene in unica soluzione.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI A FAVORE DELLE PMI PER LA REALIZZAZIONE DI INIZIATIVE PROMOZIONALI PER LA PRIMA PARTECIPAZIONE A FIERE/MOSTRE SUI MERCATI EXTRA UE

Finalità

Incentivare la **prima partecipazione** ad una fiera/mostra **sui mercati Extra UE** delle PMI. Il finanziamento può essere concesso per la prima partecipazione a più fiere/mostre diverse, anche nello stesso paese, ma non per più partecipazioni alla stessa fiera/mostra.

Settori esclusi

Non possono essere finanziate le imprese attive, nei settori di attività esclusi ai sensi dell'art. 1 del regolamento UE n. 1407/2013.

Spese finanziabili

- spese di funzionamento (affitto spazio espositivo e suo allestimento, personale esterno, ecc.);
- spese per attività promozionali (consulenze, materiale pubblicitario, workshop e similari riconducibili alla fiera/mostra);
- spese per interventi vari (20% forfettario della somma delle spese precedenti).

Le spese sono finanziabili dalla data di arrivo della domanda di finanziamento a SIMEST di realizzazione del programma, che decorre dalla data di presentazione della domanda stessa

e termina 18 mesi dopo la data di stipula del contratto di finanziamento.

Importo finanziabile

€ 100.000,00 per ciascuna PMI.

€ 300.000,00 per l'aggregazione di PMI non riconducibili alla stessa proprietà (€ 200.000,00 nel caso di due PMI aggregate ed € 300.000,00 nel caso di tre o più PMI aggregate).

Il finanziamento può coprire fino ad un massimo dell'85% dell'importo delle spese indicate nella scheda programma e comunque non superiore a quello consentito dall'applicazione della normativa comunitaria "de minimis".

Il finanziamento non può superare il limite del 12,5% della media del fatturato degli ultimi 3 esercizi.

Durata del finanziamento

La durata complessiva è di 4 anni di cui 2 di preammortamento e 2 di rimborso del capitale.

I periodi di preammortamento e rimborso possono essere ridotti su richiesta dell'impresa.

Tasso di interesse

Il tasso di interesse è pari al **15%** del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria. In ogni caso tale tasso non può essere inferiore allo **0,50%** annuo.

Garanzie

Le erogazioni del finanziamento sono subordinate alla presentazione delle garanzie deliberate dal Comitato Agevolazioni tra le seguenti:

- fideiussione bancaria, conforme alle clausole giuridiche di cui allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST;
- fideiussione assicurativa, conforme alle clausole giuridiche di cui allo schema pubblicato sul sito internet di SIMEST;
- fideiussione di Confidi appositamente convenzionati con SIMEST; fideiussione di Intermediari Finanziari appositamente convenzionati con SIMEST;
- pegno su titoli di Stato.

Le garanzie rilasciate dalle PMI, che superino i criteri valutativi individuati ed approvati dal Comitato Agevolazioni, devono coprire almeno il 40% del finanziamento.

Procedura

L'impresa presenta la richiesta di finanziamento a SIMEST, allegando al modulo di domanda la documentazione in esso indicata.

La richiesta di finanziamento è sottoposta al Comitato Agevolazioni, sulla base di un criterio cronologico, entro 90 giorni dalla data di presentazione della domanda. Il Comitato delibera in merito alla concessione del finanziamento ed alle relative garanzie. A seguito della delibera, SIMEST provvede alla stipula del contratto di finanziamento, all'assunzione delle garanzie e alle relative erogazioni che prevedono un anticipo tra il 20% ed il 30% dell'importo del finanziamento.

RICERCA PARTNER E OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO

Finalità

- affiancare le imprese italiane che svolgono attività manifatturiere e/o di servizi nel ricercare le migliori opportunità d'investimento nei paesi non appartenenti all'Unione Europea;
- assistere le imprese italiane nella fase di costituzione dei raggruppamenti di imprese, valutando le specifiche esigenze che sorgono a fronte di aggregazioni di imprese e/o realizzazione di distretti all'interno di parchi industriali.

Il servizio viene svolto a condizioni di mercato.

Aggregazioni di imprese, distretti e parchi industriali

L'assistenza si rivolge ad aggregazioni di imprese, consorzi o distretti per la valutazione tecnico finanziaria di specifiche aree industriali di interesse.

Il ruolo di SIMEST può consistere nel:

- promuovere l'insediamento di aggregazioni di imprese in nuove aree industriali speciali, anche su proposta di Istituzioni locali;
- selezionare possibili aree di investimento e/o sostenere le imprese italiane nell'analisi e valutazione di insediamenti specifici.

ATTIVITA' DI ADVISORY

Finalità

L'attività di advisory ha lo scopo di fornire consulenza ed assistenza professionale, in particolare alle PMI, per tutte le fasi delle iniziative di investimento all'estero, dalla progettazione, al montaggio, con particolare riguardo agli aspetti finanziari e si avvale di qualificate risorse professionali.

Il servizio è svolto a condizioni di mercato.

Procurement

SIMEST può affiancare le imprese italiane nella ricerca di opportunità commerciali o commesse attraverso il servizio di *Procurement* nei paesi extra-UE.

L'assistenza è rivolta alle imprese interessate allo sviluppo dei rapporti commerciali, quali acquisizioni di contratti di compravendita di servizi e/o prodotti, e all'acquisizione di commesse (ottenute anche attraverso la partecipazione a gare internazionali).

SIMEST assiste l'impresa nelle fasi delle trattative per lo sviluppo del rapporto commerciale e affianca la stessa durante gli incontri di natura commerciale con i partner esteri selezionati (*match-making*).

Il servizio è svolto a condizioni di mercato.

CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

Il credito all'esportazione, nella duplice forma del credito acquirente e del credito fornitore, è uno strumento destinato a favorire le esportazioni di beni di investimento (macchinari, impianti, relativi studi, parti di ricambio, lavori e servizi) in tutti i paesi del mondo. L'intervento consente alle imprese esportatrici italiane di offrire agli acquirenti/committenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi di interesse, in linea con gli accordi OCSE. (Decreto Legislativo 143/98, Capo II, già L. 227/77).

Forniture ammissibili all'intervento

I beni forniti devono essere beni di investimento italiani: macchinari, impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, nonché semilavorati o beni intermedi destinati in via esclusiva ad essere integrati in beni di investimento.

Se inclusi nell'importo della fornitura, sono ammissibili all'intervento:

- i compensi di mediazione o agenzia, nella misura massima del 5% della fornitura;
- le subforniture di merci e servizi di origine comunitaria, nei limiti previsti dalla normativa UE.

Copertura territoriale

Tutti i paesi del mondo ad eccezione di quelli per i quali il Consiglio dell'Unione Europea abbia adottato misure restrittive.

Tipologia dell'intervento di SIMEST

Il supporto di SIMEST si sostanzia in un contributo agli interessi su finanziamenti concessi da banche italiane o straniere.

Come si accede

La richiesta di agevolazione è presentata a SIMEST dalla banca italiana o estera. Limitatamente

alle operazioni di smobilizzo a tasso fisso (sconto) sul mercato estero, la richiesta può essere presentata direttamente dall'esportatore.

La richiesta deve essere formulata sul modulo di domanda (o in conformità ad esso) e corredata della documentazione in esso elencata.

A seguito della presentazione della domanda, SIMEST comunica il numero di posizione assegnato all'operazione ed il nome del responsabile della struttura organizzativa competente per l'istruttoria. Conclusa l'istruttoria, e comunque entro 90 giorni dalla data di ricezione dell'ultimo documento necessario alla valutazione dell'operazione, la domanda viene presentata al Comitato Agevolazioni per l'approvazione.

Per informazioni e assistenza:

SIMEST Desk Italia

Tel. 0668635.660 - info@simest.it

LE BANCHE MULTILATERALI DI SVILUPPO

Le Banche Multilaterali di Sviluppo (BMS) rappresentano una delle principali novità del secondo dopoguerra nel panorama della cooperazione internazionale.

La logica sottostante la creazione di questi istituti concerne l'impegno, assunto dagli Stati più ricchi, di ridurre la povertà mondiale e di migliorare gli standard di vita delle popolazioni più povere. L'idea di creare un organismo che a livello internazionale sostenesse gli Stati maggiormente bisognosi di aiuto, nasce già nel corso della Seconda Guerra Mondiale e si concretizza nel 1945 con l'istituzione del Gruppo Banca Mondiale (World Bank). Inizialmente creata allo scopo di finanziare la ricostruzione e lo sviluppo nei Paesi coinvolti nella Seconda Guerra Mondiale, oggi la Banca Mondiale agisce prevalentemente finanziando la creazione di infrastrutture economiche e sociali (strade, ospedali ecc.) quale base per lo sviluppo economico e sociale dei PVS.

Gli stessi obiettivi vengono oggi perseguiti da altre Banche Multilaterali, createsi sull'esempio della Banca Mondiale e che agiscono prevalentemente a livello regionale. Sono istituzioni sovranazionali create dagli stati sovrani, che ne sono azionisti. Questi stati sovrani includono tanto i Paesi donatori quanto i Paesi mutuatari.

Quando una Banca Multilaterale di Sviluppo accorda un prestito ai suoi Paesi membri per sostenere progetti di investimento, ogni progetto è regolato da un accordo legale tra la Banca multilaterale e il governo del Paese mutuatario. Questo accordo legale stabilisce anche le regole per lo svolgimento delle gare di aggiudicazione di beni, servizi, opere civili e consulenza, funzionali al raggiungimento dell'obiettivo del progetto.

Gli Organismi Multilaterali finanziano programmi, progetti e assistenza tecnica attraverso prestiti (loans), crediti a tasso agevolato (credits), sovvenzioni (grants) e partecipando anche con capitale proprio e mobilitando capitali di altre Banche in progetti privati che generano a loro volta opportunità di business.

Dal punto di vista di chi compete (imprese, enti ecc) per aggiudicarsi un contratto non vi è differenza, perché le regole di aggiudicazione sono sempre le medesime, anche se cambiano le fonti e modalità di finanziamento. I progetti finanziati dalle Banche generano i contratti per i quali competere: si può trattare di un progetto di assistenza tecnica del valore di poche migliaia di dollari, di un enorme progetto infrastrutturale o di programmi di intervento pluriennali del valore di diverse centinaia di milioni di dollari.

I grandi progetti in realizzazione possono avere vita molto lunga e continuare a generare opportunità.

Le Banche Multilaterali di Sviluppo generano annualmente finanziamenti per un valore di quasi 80 miliardi di dollari, attraverso la realizzazione di oltre 900 progetti in tutti i settori: dalle

infrastrutture all'urbanistica, dall'ambiente all'agricoltura, dallo sviluppo rurale alla produzione e distribuzione di energia. Nel 2012 il Gruppo della Banca Mondiale ha elargito prestiti per circa 52,7 miliardi di dollari. Le Banche Multilaterali di Sviluppo hanno anche l'obiettivo di mantenere ferma la barra della funzione anticiclica contro gli effetti della crisi economica. All'apice della crisi il gruppo Banca Mondiale era il più grande finanziatore multilaterale nel settore delle infrastrutture.

I vantaggi per le imprese che decidono di partecipare alle gare di appalto indette dalla Banche Multilaterali di Sviluppo sono molteplici:

- sicurezza che le risorse siano disponibili per il pagamento del contratto;
- i pagamenti vengono effettuati in valuta forte e il cliente si assume il rischio di cambio;
- regole molto rigide nell'applicazione delle norme anti corruzione;
- le gare sono aperte a concorrenti che provengono da tutti i Paesi membri delle Banche;
- se un concorrente ha ragioni fondate per ritenere che le regole di procurement non siano state osservate nel corso del processo di acquisizione, le BMS prevedono la possibilità di presentare appello seguendo modalità chiare e definite;
- i contratti finanziati dalle BMS sono sempre di entità considerevole e collegati a progetti di prestigio, diventando così un elemento catalizzatore di altri contratti.

Qui di seguito vogliamo ricordare le maggiori organismi Multilaterali attualmente esistenti e pienamente operativi:

1. Gruppo Banca Mondiale (World Bank Group)

Conta 186 Paesi membri ed include:

- ***IBRD - International Bank for Reconstruction and Development***
estende prestiti a lungo termine al settore pubblico nei Paesi mutuatari a basso e medio reddito.
- ***IDA - International Development Association***
estende "crediti" a lunghissimo termine e condizioni agevolate al settore pubblico nei Paesi mutuatari a basso e bassissimo reddito.
- ***IFC - International Finance Corporation***
L'International Finance Corporation (IFC) è un'istituzione finanziaria internazionale fondata nel 1965 su iniziativa della Banca Mondiale con l'obiettivo di offrire opportunità d'investimento, consulenza e servizi di gestione delle risorse per incoraggiare lo sviluppo delle imprese nei Paesi in Via di Sviluppo (PVS). L'IFC sostiene, attraverso investimenti ed altre azioni, progetti profit e commerciali al fine di ridurre la povertà e promuovere lo sviluppo

di questi Paesi. Ad oggi con 184 Paesi aderenti l'IFC rappresenta la più grande istituzione mondiale per lo sviluppo focalizzata sul supporto e la crescita del settore privato laddove è più necessario.

L'International Finance Corporation (IFC) ha l'obiettivo di combattere la povertà nel mondo creando nuove opportunità e migliorando gli standard di vita attraverso la mobilitazione di risorse finanziarie per le imprese private. IFC intende sviluppare mercati accessibili e competitivi, sostenere le imprese e gli altri enti del settore privato, creare posti di lavoro e fornire servizi necessari per combattere la povertà.

Ad esempio, dal 2009 l'IFC si è concentrato su temi quali l'agricoltura sostenibile, la salute e l'istruzione, l'accesso ai micro-finanziamenti per tutti i tipi di business, le infrastrutture, il sostegno alle piccole imprese e le azioni a supporto degli interventi a favore della salute e del clima.

Attualmente la strategia dell'International Finance Corporation ha due obiettivi specifici: riduzione della povertà e accrescimento della prosperità nei paesi in via di sviluppo.

- **MIGA - Multilateral Investment Guarantee Agency**

estende garanzie assicurative contro il rischio politico per gli investimenti (FDI) Foreign Direct Investment.

- **ICSID - International Center for Settlement of Investment Disputes**

fornisce la cornice istituzionale e procedurale per dispute legali in progetti di investimento privato.

2. Banca Africana di Sviluppo (AfDB)

Creata nel 1963 per contribuire allo sviluppo economico e al progresso sociale dei Paesi africani. Ha con sede principale a Tunisi e opera in 77 Paesi membri e include:

- **ADB - The African Development Bank**

estende prestiti al settore pubblico e privato nei Paesi mutuatari a basso e medio reddito.

- **ADF The African Development Fund**

estende prestiti a termini più favorevoli rispetto quelli che offre il mercato al settore pubblico e privato nei Paesi mutuatari a basso e bassissimo reddito.

- **NTF The Nigeria Trust Fund**

creato nel 1976 grazie ad accordi con il Governo della Nigeria al fine di sostenere i Paesi mutuatari più poveri con prestiti a termini molto favorevoli.

3. Banca Asiatica di Sviluppo (ADB)

Creata nel 1966 per promuovere lo sviluppo delle nazioni Asiatiche e dell'area del Pacifico, ha sede a Manila, nelle Filippine, e comprende 67 Paesi. Essa include:

- ***ADB The Asian Development Bank***

estende prestiti al settore pubblico e in parte anche al settore privato nei Paesi mutuatari.

- ***ADF The Asian Development Fund***

opera nei Paesi mutuatari a basso e bassissimo reddito estendendo prestiti a termini molto più favorevoli di quelli di mercato e offrendo sovvenzioni.

4. Banca Caraibica di Sviluppo (CDB)

La Banca di Sviluppo Caraibica, fondata a Kingston (Giamaica) nel 1969 e con sede alle Barbados ha lo scopo di contribuire alla crescita economica e allo sviluppo dei Paesi membri caraibici e di promuovere la cooperazione economica e l'integrazione tra loro, con particolare attenzione ai bisogni dei Paesi membri meno sviluppati. La Banca conta 26 Paesi membri e l'Italia è uno dei cinque membri non regionali. CDB fornisce assistenza altamente agevolata ai Paesi più poveri tramite il suo Fondo Speciale di Sviluppo.

5. Banca Interamericana di Sviluppo (Inter-American Development Bank)

Fondata nel 1959 con sede a Washington al fine di appoggiare il processo di sviluppo sociale ed economico dei Paesi dell'America Latina e dei Caraibi. Essa è la principale fonte di finanziamenti multilaterali per la regione e comprende 48 Paesi membri. Il Gruppo include:

- ***The Inter-American Development Bank (IDB)***

Finanzia progetti nel settore pubblico ma può finanziare anche il settore privato nell'ambito delle infrastrutture e della finanza.

- ***The Interamerican Investment Corporation(IIC)***

Promuove attraverso prestiti e investimenti il settore privato e finanziario in particolare le PMI.

- ***The Multilateral Investment Fund (MIF)***

Usando sovvenzioni e investimenti, il MIF promuove lo sviluppo del settore privato in particolare per la micro, piccola e media impresa.

6. Banca europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo (BERS)

La BERS, Banca europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo, è un organismo finanziario multilaterale istituito nel 1991 a Londra con il fine di assistere e favorire la transizione dei Paesi dell'Europa Centrale e Orientale e dei Paesi dell'ex Unione Sovietica verso un'economia di mercato. Con un network di più 1000 clienti e 3.996 progetti finanziati, la BERS è il più grande investitore nella regione. Ne fanno parte 64 Paesi e due istituzioni intergovernative (Unione europea e Banca europea per gli investimenti). Sebbene i suoi azionisti siano istituzioni pubbliche, la BERS investe principalmente nel settore privato, solitamente in collaborazione con partner commerciali. I maggiori beneficiari dei prestiti della Banca sono le cooperazioni di aziende (joint venture), in particolar modo alla presenza di sponsor stranieri. La Banca si occupa anche di progetti di finanziamento per istituti finanziari locali, industrie e commercio. Inoltre, la BERS lavora con le aziende pubbliche al fine di supportare la privatizzazione, la ristrutturazione e l'espansione di attività già esistenti.

Secondo lo statuto, la Banca può operare esclusivamente nei Paesi dell'Europa Centrale e Orientale e dell'Asia Centrale che stanno attuando la transizione da un sistema monopartitico ed un'economia centralizzata ad un sistema basato sull'economia di mercato in cui sia presente una democrazia pluripartitica, favorendo a tal fine il necessario sviluppo del settore privato.

7. United Nation Development Program (UNDP)

Organismo speciale dell'ONU responsabile dell'amministrazione e del coordinamento dei progetti di sviluppo e di assistenza tecnica realizzati sotto le direttive e con la collaborazione delle Agenzie e delle Organizzazioni per lo sviluppo delle Nazioni Unite. È tuttora la più grande agenzia del Mondo per la cooperazione tecnica. Gli appalti dell'UNDP sono garantiti tramite l'IAPSO (Inter-Agency Procurement Services Office).

RETI DI IMPRESA

Introdotta nel nostro ordinamento nel 2009, il contratto di rete è un innovativo modello di collaborazione tra imprese che consente loro, nel rispetto dell'autonomia imprenditoriale, di realizzare progetti condivisi e lavorare insieme per il raggiungimento di obiettivi specifici e dettagliati, incrementando la capacità innovativa e competitività di tutti i partecipanti.

Il contratto di rete si affianca alle forme di collaborazione esistenti (*consorzi, ati, joint venture*) senza sostituirle, ma rappresentando un salto culturale fondamentale, che consente alle imprese di lavorare insieme per la realizzazione di un programma di rete definito e misurabile.

Non più aggregazioni su base territoriale o settoriale quindi, il contratto di rete ha introdotto in Italia la collaborazione tra imprese su base progettuale.

Questo passaggio si è rivelato fondamentale soprattutto durante gli anni della crisi. Il tessuto produttivo italiano, infatti, caratterizzato al 98,5 % da micro e PMI fortemente legate ad una concezione industriale di territorio e prossimità, quella del distretto, se da un lato si è rivelato nel tempo efficace per lo sviluppo delle eccellenze artigianali e della capacità di personalizzazione del prodotto ("Piccolo è bello"), dall'altro è ormai profondamente inadeguato per un mondo che sta viaggiando a tutta un'altra velocità.

Il nuovo approccio di politica industriale, confermato anche da quanto va maturando a livello comunitario, riconosce i distretti come uno dei fattori attraverso i quali indirizzare le politiche da sviluppare a livello territoriale per creare un contesto favorevole all'attività d'impresa (efficienza energetica, infrastrutture, logistica, formazione, eccetera), ma al tempo stesso afferma la necessità di trovare meccanismi di collaborazione diversi e più efficaci.

In altre parole, il distretto è ormai sempre più considerato come "cornice" per i fenomeni imprenditoriali, e sempre meno come fenomeno imprenditoriale esso stesso.

Le "reti d'impresa", al contrario, rappresentano forme di libera aggregazione tra privati, che coinvolgono in prima persona le imprese e i loro programmi di sviluppo, ed è proprio sulle reti in quanto strumento operativo che si dovrà concentrare la politica industriale dei prossimi anni, veicolando sulle aggregazioni tra imprese gli interventi come incentivi, agevolazioni e semplificazioni.

Il contratto di rete è lo strumento che permette di integrare due concetti egualmente rilevanti per la crescita imprenditoriale ma tra di loro apparentemente distanti: la collaborazione su progetti condivisi ed il mantenimento dell'autonomia.

Lo strumento è flessibile e leggero e consente anche al legislatore di proporre piani di sviluppo senza creare ulteriori sovrastrutture burocratiche a livello territoriale, come avveniva in passato con gli enti distrettuali.

Un'evoluzione importante quindi, che consente di operare direttamente sulle imprese e per le imprese, raggiungendo risultati qualitativamente più significativi.

Perché fare rete

Gli imprenditori vedono nel contratto di rete una valida integrazione alle più rodate e tradizionali forme di collaborazione industriale. Le peculiarità del contratto che hanno particolarmente suscitato l'interesse gli

imprenditori sono:

- la spinta a collaborare su progetti che accrescono la capacità competitiva (aspetto molto importante per un tessuto industriale come quello italiano, costituito in prevalenza da piccole imprese);
- la possibilità di mantenere la propria autonomia e salvaguardare così la propria storia e la propria identità;
- l'assenza di vincoli legati a fattori territoriali, settoriali o dimensionali
- la *governance* privata
- l'estrema flessibilità e la possibilità di avere uno strumento "cucito su misura".

Lavorare in rete è il salto culturale indispensabile per raggiungere un'aggregazione non solo numerica o quantitativa ma qualitativa, grazie alla definizione, per legge, di un programma comune che fa crescere insieme le aziende allargandone il raggio di azione.

Inoltre, la natura privatistica del contratto di rete permette la diminuzione notevole delle problematiche di natura gestionale e burocratica rispondendo alle esigenze delle imprese di avere una conduzione della rete semplice e snella con elementi e risvolti pragmatici senza sovrastrutture burocratiche che ne complicano l'operatività.

L'innovazione portata da questo strumento giuridico permette alle aggregazioni in rete di acquisire una struttura poco burocratica, flessibile e facilmente riconoscibile dove i partecipanti decidono il tipo di *governance* da attribuire alla rete.

Mettendosi in rete le imprese possono, quindi, condividere risorse e *best practices* per un progetto comune, mantenendo la loro indipendenza ed autonomia sotto tutti gli altri aspetti dell'attività imprenditoriale.

A distanza di pochi anni dalla sua introduzione si registra un crescente coinvolgimento delle imprese italiane in tale forma di collaborazione.

Il numero dei contratti di rete è aumentato in maniera considerevole arrivando a quota 2012 (dati InfoCamere aggiornati al 1° marzo 2015).

Le nuove possibilità che offre la Rete rispetto all'internazionalizzazione

La crisi degli ultimi anni e il mutamento delle condizioni della competizione internazionale impongono alle nostre imprese la ricerca di soluzioni innovative per restare sul mercato e competere con i nuovi attori dell'economia globale.

Caratterizzate da una dimensione ridotta e spesso poco organizzate per gestire commesse con l'estero, le imprese italiane sono spesso in difficoltà nel gestire la competizione internazionale, nonostante in termini qualitativi la produzione "Made in Italy" resti una delle più richieste.

Diventa quindi fondamentale dotare le imprese degli strumenti più idonei a muoversi in un mercato aperto e globale: questo è possibile solo analizzandone le caratteristiche, i punti di forza e di debolezza, e studiando strumenti di politica industriale ad hoc per la loro crescita competitiva.

Grazie alla rete, le imprese collaborano tra di loro per realizzare un programma comune attraverso progetti, attività e azioni che difficilmente possono essere realizzate individualmente. In questa difficile fase di stagnazione dei consumi interni, le imprese cercano di aggregarsi per competere sui mercati internazionali e intercettare nuove opportunità di business oltre i confini.

Da un'analisi dell'oggetto dei contratti di rete fornito da InfoCamere emerge che circa il 30% delle oltre 2.000 reti di impresa ha costruito il proprio programma di rete con un obiettivo specifico di internazionalizzazione ed export delle imprese coinvolte.

I settori che presentano il maggior numero di reti con la partecipazione di imprese votate all'internazionalizzazione sono: meccanica e automazione, agroalimentare, servizi e consulenza.

Le principali attività attraverso le quali le imprese cercano di raggiungere questi obiettivi sono:

- progetti per aumentare la penetrazione commerciale e il marketing di prodotti di alta qualità all'estero;
 - collaborazioni per nuove opportunità di business;
 - assistenza post vendita;
 - condivisione di informazioni sui diversi mercati;
 - iniziative di formazione per il personale addetto all'internazionalizzazione;
- contrattazione prezzi di acquisto (es. materie prime);
- partecipazione a fiere e bandi dedicati all'internazionalizzazione.

Da un'indagine qualitativa sui contratti di rete, condotta dal Ministero dello Sviluppo Economico su un campione di poco più di 300 imprese, emerge che le imprese che aderiscono ad un contratto di rete da almeno un anno hanno aumentato le esportazioni del 21,8%. Le imprese in rete da meno di un anno

hanno fatto registrare dati ancor più positivi dichiarando di aver aumentato l'export del 25,2%.

Per Informazioni: retimpresa@confindustria.it

CONCLUSIONI

L'internazionalizzazione delle imprese è un concetto cardine nella discussione in corso circa la definizione di strategie e politiche per il rilancio dell'economia nazionale.

Approcciare il tema con le giuste conoscenze e con la consapevolezza di dover affrontare un percorso serio e strutturato è fondamentale.

Il vantaggio per le imprese rispetto ad alcuni anni fa è rappresentato dalla fitta rete di servizi e professionalità a supporto delle loro esigenze, come questa Guida ha inteso dimostrare.

Confidiamo che gli intenti dichiarati nella premessa abbiano trovato il giusto sviluppo nella pubblicazione e che gli spunti di riflessione forniti possano trovare concreta attuazione nella relazione che intrattenete con i vostri clienti su queste tematiche.

La collaborazione tra professionisti, banche, settore privato e pubblico è un punto di forza centrale a supporto del Made in Italy e delle aziende che ne sono vitale espressione.

Ciò è tanto più valido quanto più contenute sono le dimensioni dell'impresa: è importante evitare che queste ultime disperdano risorse preziose in termini sia di tempo che economiche nel dialogare in modo separato con tanti soggetti diversi. L'internazionalizzazione può essere un volano formidabile per il sostegno delle PMI ma deve essere affrontata ricorrendo a Commercialisti consapevoli e facendo affidamento su strutture dedicate e specializzate.

