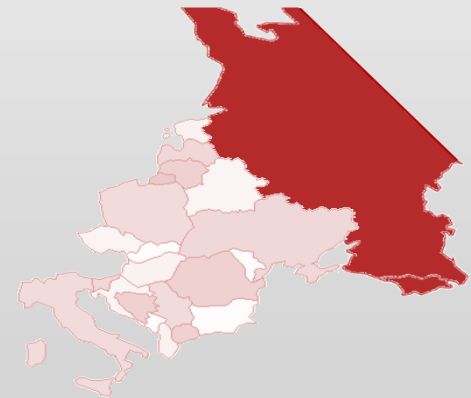


Strumenti per l'internazionalizzazione delle imprese in Croazia



*Trieste, Savoia Excelsior Palace Hotel,
13 Ottobre 2010*

La società

Informest Consulting S.r.l., partecipata da Informest in qualità di socio unico, è la società specializzata nei servizi di assistenza e consulenza alle imprese italiane in materia di internazionalizzazione.

La società, sulla base dell'esperienza pluriennale acquisita da Informest, ha sviluppato un alto livello di competenze nella gestione di servizi di **valutazione strategica** e **supporto operativo** nell'ambito della **collaborazione commerciale e/o produttiva internazionale**, nonché nell'organizzazione di iniziative congiunte a beneficio di imprese italiane.

Il socio unico Informest

Informest - Centro di Servizi e Documentazione per la Cooperazione Economica Internazionale, è una struttura pubblica senza fini di lucro creata con la Legge 9/1/91 n.19 per offrire agli operatori del mercato servizi informativi, documentazione, formazione, assistenza e consulenza sui Paesi dell'Europa Centro e Sud Orientale, la Fed. Russa e la CSI, la Cina e l'Asia Orientale.

Le aree operative sono tre:

Area Informazione & Comunicazione: assistenza tecnica ad istituzioni e Governi italiani e locali, formazione

Area Progetti di sviluppo: gestione portale, ricerca e diffusione di notizie ed informazioni

Area Studi & Ricerche: studi e documentazione sull'Europa Centro-Orientale, Business Guide

La presenza geografica

Informest Consulting S.r.l. è presente in 30 Paesi dell'Europa Centro e Sud-Orientale, Fed. Russa e CSI, Cina e Asia Centrale attraverso una **consolidata rete estera** composta da circa 70 specialisti qualificati (società e professionisti locali) operanti direttamente sui mercati di competenza e ben inseriti nella business community locale:

Albania	Fed. Russa	Polonia	Vietnam
Armenia	Georgia	Rep. Ceca	
Azerbaijan	Kazakhstan	Romania	Ma anche:
Bielorussia	Lettonia	Serbia	<i>Turchia</i>
Bosnia	Lituania	Slovacchia	<i>Emirati Arabi</i>
Bulgaria	Macedonia	Slovenia	<i>Thailandia</i>
Cina	Moldova	Ucraina	<i>Kurdistan Iracheno</i>
Croazia	Mongolia	Ungheria	
Estonia	Montenegro	Uzbekistan	

La metodologia di lavoro

L'assistenza offerta da *Informest Consulting S.r.l.* si concretizza in base alle esigenze dell'azienda, al settore di appartenenza ed agli obiettivi verso uno o più mercati esteri di competenza.

Tutte le soluzioni ed i servizi realizzati sono **orientati verso obiettivi concreti.**

Lavorando in modo congiunto con il management dell'impresa Cliente, la società individua le **soluzioni innovative di business** a livello manageriale e personalizzate a livello operativo.

Di volta in volta sono individuati, proposti ed applicati gli **strumenti operativi più appropriati** al progetto, per affrontare in modo strutturato i mercati target e per attivare in modo efficace la collaborazione con le imprese estere.

Le modalità operative

- Primo contatto con l'impresa (richiesta specifica o attività promozionale)
- Approfondimenti tecnici con l'impresa
- Individuazione dei fabbisogni collegati al mercato estero
- Confronto qualificato con il/i Corrispondente/i Paese/i
- Elaborazione di soluzioni personalizzate in sintonia con gli obiettivi dell'impresa
- Predisposizione di un'offerta tecnica ed economica di intervento
- Realizzazione del servizio
- Attenzione costante ai risultati

I servizi per le imprese

Servizi collegati a programmi di penetrazione commerciale e sviluppo di nuovi mercati:

- selezione ed individuazione di nuovi mercati di sbocco, studi di mercato settoriali;
- ricerca mirata e selezione di potenziali partner commerciali o produttivi;
- verifica della competenza tecnica e della capacità finanziaria di potenziali partner;
- ricerca ed individuazione di siti produttivi, immobili, uffici;
- programmi di penetrazione commerciale a beneficio di gruppi di imprese;
- organizzazione di incoming e missioni outgoing per gruppi di imprese.

Assistenza e consulenza su contributi e finanziamenti:

- per l'utilizzo degli strumenti finanziari italiani a sostegno dell'internazionalizzazione;
- per l'utilizzo dei Fondi Strutturali nei Paesi Nuovi Membri UE (a fondo perduto);
- bandi Banca Mondiale;
- per la predisposizione delle domande di contributo.

Assistenza e consulenza giuridica:

- in materia fiscale, amministrativa, legale, contrattuale, tributaria, diritto del lavoro;
 - per la costituzione di società e joint-venture;
 - per la realizzazione di "due diligence" e di "business plan".
-

L'analisi di mercato

- Analisi del quadro economico generale del Paese target
- Analisi delle preferenze dei consumatori locali
- Analisi della domanda locale del prodotto
- Analisi dei principali marchi presenti sul mercato
- Analisi dei concorrenti nazionali/stranieri presenti sul mercato
- Analisi dei canali distributivi e delle abitudini di acquisto
- Analisi dei prezzi
- Analisi dei canali promozionali

L'analisi di mercato in Croazia – alcuni esempi

- Analisi di mercato nel settore dei sistemi di cottura destinati al settore della ristorazione
- Analisi di mercato nel settore agro alimentare (caffè, prodotti dolciari, prodotti lattiero-caseari)
- Analisi di mercato nel settore delle macchine per l'agricoltura
- Analisi di mercato nel settore degli impianti e macchinari per il settore alimentare.

La ricerca di potenziali partner commerciali

- Identificazione e valutazione delle caratteristiche, dei fabbisogni, degli obiettivi e della risorse interne dell'impresa italiana.
- Analisi preliminare nel mercato locale (valutazione delle condizioni di fattibilità della ricerca, analisi dell'esistenza di un mercato locale e di canali per la distribuzione del prodotto).
- Identificazione preliminare degli operatori commerciali locali (distributori, importatori, ecc.) inseriti nel settore.
- Contatti diretti e visite delle imprese potenzialmente più idonee per gli obiettivi della ricerca e verifica diretta delle informazioni raccolte.
- Verifica dell'interesse dei potenziali partner ad avviare collaborazioni con l'impresa italiana.
- Organizzazione di un'agenda di incontri conoscitivi con i partner selezionati ed assistenza in loco.

I consorzi commerciali

- Valutazione preliminare delle potenzialità del settore locale con il supporto tecnico del Corrispondente Paese
 - Progettazione di un'iniziativa commerciale con lo scopo di creare un consorzio non formalizzato di cinque imprese italiane dello stesso settore ma non concorrenti tra loro, interessate alla penetrazione del mercato locale attraverso un agente locale (economia di scala)
 - Visita preliminare dell'agente presso ciascuna azienda italiana
 - Identificazione in loco e mappatura di importatori e distributori, catene di distribuzione, punti vendita al dettaglio, ecc.
 - Attività di promozione e presentazione dei prodotti delle ditte italiane ai distributori, importatori, catene di negozi, ecc.
 - Selezione continuativa e sviluppo relazione con i potenziali partner commerciali interessati ai prodotti
 - Missioni delle imprese italiane in loco per incontrare i potenziali partner
-

I consorzi commerciali – alcuni esempi

Tra gli altri, già implementati consorzi commerciali nei seguenti settori:

- Mobile-arredo in Ucraina, Fed. Russa, Cina, Polonia
- Moda-abbigliamento e accessori in Polonia
- Prodotti idro-termosanitari e materiali per l'edilizia in Serbia e Croazia
- Materiali e sistemi per la bio-edilizia in Fed. Russa
- Materiali e sistemi per l'edilizia e la bio-edilizia in Slovacchia e Polonia

Gli incoming di operatori esteri

1. Identificazione del target di riferimento in Italia (settore economico, dimensione aziendale, ecc.) e promozione in Italia
2. Valutazione dei profili aziendali e degli obiettivi delle imprese italiane partecipanti all'iniziativa (check-up aziendali)
3. Identificazione preliminare degli operatori commerciali/produttivi esteri del settore
4. Presentazione dei profili aziendali italiani agli operatori esteri e verifica dell'interesse dei potenziali partner ad avviare collaborazioni
5. Organizzazione dei B2B e delle agende di incontri
6. Organizzazione della missione degli operatori esteri e dell'evento di B2B (eventualmente anche visite aziendali dirette)
7. Assistenza tecnica durante l'evento in Italia

Gli incoming di operatori esteri - esempi

SERVIZIO REALIZZATO	Organizzazione di incoming di operatori russi
SETTORE	Calzaturiero
ATTIVITA' SVOLTE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attività di promozione dell'evento ▪ Identificazione delle aziende italiane e analisi dei loro profili ed obiettivi ▪ Ricerca e selezione in Fed. Russa di operatori commerciali russi del settore calzaturiero ▪ Presentazione dei profili delle aziende italiane partecipanti ▪ Organizzazione dell'incoming degli imprenditori russi ▪ Pianificazione di un'agenda di incontri bilaterali mirati predisposta sulla base dei profili dei partner commerciali russi e delle aziende italiane partecipanti ▪ Assistenza tecnica di personale qualificato durante gli incontri bilaterali.
SERVIZIO REALIZZATO	Organizzazione di incoming multisetoriale di operatori ucraini, serbi, rumeni, bulgari e polacchi
SETTORE	Meccanica, mobile-arredo, chimica e plastica
ATTIVITA' SVOLTE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attività di promozione dell'evento ▪ Identificazione delle aziende italiane e analisi dei loro profili ed obiettivi ▪ Ricerca e selezione nei Paesi target di operatori commerciali/produttivi dei settori di riferimento ▪ Presentazione dei profili delle aziende italiane partecipanti ▪ Organizzazione dell'incoming degli imprenditori esteri ▪ Pianificazione di un'agenda di incontri bilaterali mirati predisposta sulla base dei profili dei partner esteri e delle aziende italiane partecipanti oltre a visite aziendali dirette ▪ Assistenza tecnica di personale qualificato durante gli incontri bilaterali.

Le missioni outgoing di imprese italiane

- Identificazione del target di riferimento in Italia (settore economico, dimensione aziendale, ecc.) e promozione in Italia
- Valutazione dei profili aziendali e degli obiettivi delle imprese italiane partecipanti all'iniziativa (check-up aziendali)
- Identificazione preliminare degli operatori commerciali/produttivi esteri del settore
- Presentazione dei profili aziendali italiani agli operatori esteri e verifica dell'interesse dei potenziali partner ad avviare collaborazioni
- Organizzazione dei B2B e delle agende di incontri
- Organizzazione della missione degli operatori italiani all'estero e dell'evento di B2B (eventualmente anche visite aziendali dirette)
- Assistenza tecnica durante l'evento all'estero

Le missioni outgoing - esempi

SERVIZIO REALIZZATO	Organizzazione di una missione economica e di un workshop in Fed. Russa
SETTORE	Agro-alimentare
ATTIVITA' SVOLTE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ricerca e selezione di importatori e distributori, rivenditori operanti nel settore agro-alimentare interessati concretamente ad avviare rapporti di collaborazione commerciale con gli operatori italiani partecipanti; ▪ Promozione e presentazione del Paese e del mercato di riferimento con distribuzione di documentazione informativa; ▪ Organizzazione di un'agenda di incontri bilaterali mirati nella forma della visita aziendale tra le aziende italiane partecipanti e le aziende russe opportunamente selezionate; ▪ Assistenza tecnica di personale qualificato durante gli incontri.
SERVIZIO REALIZZATO	Organizzazione di una missione economica e di un workshop in Croazia
SETTORE	Oggettistica da regalo, prodotti in alabastro e complementi d'arredo
ATTIVITA' SVOLTE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ricerca e selezione in Croazia di 20 importatori e distributori, rivenditori operanti nel settore dei prodotti in alabastro, oggettistica da regalo, complementi d'arredo interessati concretamente ad avviare rapporti di collaborazione commerciale con gli operatori italiani partecipanti; ▪ Promozione e presentazione del Paese e del mercato di riferimento con distribuzione di documentazione informativa sulla Croazia; ▪ Organizzazione di un'agenda di incontri bilaterali mirati settoriali tra le aziende italiane partecipanti e le aziende croate opportunamente selezionate; ▪ Assistenza tecnica di personale qualificato durante gli incontri.

La due diligence

- Individuazione del contesto: acquisizione, privatizzazione
- Incontro di approfondimento dell'operazione con il Cliente
- Definizione dell'approfondimento a supporto dell'operazione: *due diligence* giuridica o finanziario-contabile
- Analisi dell'operazione da parte del Corrispondente Paese
- Definizione dei contenuti della *due diligence*
- Predisposizione di una proposta di intervento
- Incontro di approfondimento tra il Corrispondente Paese ed il Cliente
- Realizzazione della *due diligence*: raccolta di documenti ed informazioni, analisi, redazione di un documento di presentazione

CRITICITA': accessibilità e trasparenza dei dati e delle informazioni disponibili (ad es. dati di bilancio)

Introduzione al sistema Banca Mondiale

Il gruppo Banca Mondiale è un'istituzione internazionale che ha lo scopo di sostenere la crescita dei Paesi in via di sviluppo tramite l'erogazione di finanziamenti e assistenza tecnica.

La Banca Mondiale finanzia principalmente progetti destinati a sostenere il miglioramento dei servizi pubblici dei Paesi beneficiari, soprattutto infrastrutture e capacità amministrative.

La gestione di tali progetti spetta quindi ai singoli Paesi, i quali, attraverso il meccanismo degli appalti internazionali, acquisiscono i beni e/o i servizi necessari per la realizzazione dei progetti stessi. La partecipazione agli appalti internazionali è aperta a tutte le imprese.

Opportunità per le imprese italiane

Il valore complessivo dei finanziamenti erogati annualmente da Banca Mondiale è di circa 20 miliardi di USD, per un totale di circa 40.000 contratti/bandi di gara. Negli ultimi anni i contratti di fornitura siglati dalle imprese con la Banca Mondiale si attestano sul valore medio unitario di mezzo milione di dollari. Pertanto tali contratti, per tipologia e dimensione, rappresentano una opportunità accessibile anche alla piccola e media impresa italiana.

Nel 2006, **Informest** e Banca Mondiale hanno siglato un accordo quadro che assegna ad Informest il ruolo di **Business Intermediary Organisation** (B.I.O.), struttura di rappresentanza in Italia, preposta a favorire il collegamento tra il settore privato e la BM.

INFORMEST Consulting S.r.l. e la Banca Mondiale

Il servizio “Bandi Banca Mondiale” offerto da INFORMEST Consulting S.r.l. si propone di fornire informazioni tempestive, assistenza e consulenza in tutte le fasi che conducono alla predisposizione dell’offerta di partecipazione alla gara d’appalto internazionale:

- Informare le aziende italiane sulle opportunità di partecipare agli appalti internazionali finanziati dalla Banca Mondiale attraverso un’attività di monitoraggio bandi;
- Favorire la partecipazione delle aziende italiane alle gare internazionali finanziate dalla Banca Mondiale, anche attraverso l’assistenza diretta sulla preparazione dei documenti di gara;
- Utilizzare la rete delle strutture di collegamento tra la Banca Mondiale ed il settore privato con l’obiettivo di reperire e divulgare informazioni di interesse per l’impresa italiana.

Il sistema bandi Banca Mondiale

1. Analisi preliminare ed inquadramento del profilo di riferimento: l'attività di monitoraggio è svolta sul settore industriale indicato dal Cliente e sulla base della creazione di un profilo di riferimento personalizzato. E' necessario individuare le "*parole chiave*" da utilizzare per lo svolgimento del monitoraggio dei bandi.
 2. Visualizzazione dei bandi: a seguito della definizione del profilo di riferimento è messa a disposizione del Cliente una pagina web personalizzata, accessibile con username e password, nella quale sono inseriti i bandi Banca Mondiale selezionati per il profilo di riferimento. La pubblicazione di un nuovo bando è notificata sul proprio indirizzo e-mail.
 3. Predisposizione delle offerte: a seguito dell'individuazione del bando e della verifica dei requisiti di partecipazione, il Cliente può richiedere l'assistenza di Informest Consulting S.r.l. per la predisposizione dell'offerta per la partecipazione alla gara d'appalto.
-

Clienti di rilievo

- ENEL
- UNICREDIT GROUP
- OLIMPIAS S.P.A. (GRUPPO BENETTON)
- CONFINDUSTRIA REGGIO EMILIA,
- ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI BRESCIANA,
- CONFINDUSTRIA PIACENZA,
- CONFINDUSTRIA BOLOGNA
- RONDA S.p.A.
- GRUPPO BONAZZI
- POL RAIL
- UNACOMA
- AMGA UDINE

STRUMENTI FINANZIARI AGEVOLATI

- **SIMEST:** Con delibera del Comitato Agevolazioni di SIMEST del 13 Aprile 2010 a valere sulla legge 133/2008 sono state definite importanti innovazioni agli strumenti finanziari di Simest a **supporto dell'internazionalizzazione** delle aziende italiane
- **SACE:** L'assicurazione credito fornitore è lo strumento di supporto per le imprese operanti sui mercati internazionali a **tutela del rischio di mancato pagamento** totale o parziale a cui possono essere soggette le forniture di merci e servizi e pagamento differito rispetto alla consegna.

SIMEST: Inserimento su mercati esteri (L. 133/98 - art.6 c.2 lett.a)

Che cos'è: Finanziamento a tasso agevolato per la realizzazione di strutture permanenti (filiali con presenza qualificata, uffici, centri di assistenza, magazzini) ed attività di supporto promozionale in Paesi extra UE (anche diversi contemporaneamente), per esportazione di prodotti italiani, anche quelli prodotti all'estero purché con marchio italiano (durata max. 2 del programma 2 anni).

Beneficiari: Imprese italiane, priorità PMI

Tipo di agevolazione: Finanziamento a tasso agevolato, pari al 15% del tasso di riferimento. Rimborso in 5 anni + 2 anni pre-ammortamento. **Garanzia:** può essere ridotta fino al 50%

Spese finanziabili: Spese relative alla costituzione ed al funzionamento all'estero di rappresentanze permanenti, spese per studi di mercato, promozione pubblicità, fiere, sviluppo commerciale, assistenza prevendita e postvendita.

Massimi del finanziamento e durata: Il limite massimo del finanziamento fino a circa 3 Milioni € (de minimis) (non oltre 25% del fatturato). Il periodo di realizzazione del programma va dalla presentazione della domanda (non più dalla delibera) a 24 mesi dopo la stipula.

SIMEST: Inserimento su mercati esteri (L. 133/98 - art.6 c.2 lett.a) continua

Questo strumento (L.133/lett. a) **innova il precedente** (L.394/81) in **molti aspetti essenziali:**

- **I beni e servizi oggetto dell'intervento** sono, oltre a quelli prodotti in Italia, anche quelli **prodotti all'estero se con marchio italiano**
- il finanziamento può supportare progetti di sviluppo commerciale in **diversi Paesi e aree geografiche contemporaneamente**
- **il periodo di realizzazione del programma** va dalla **presentazione della domanda** (non più dalla delibera) a 24 mesi dopo la stipula
- l'anticipo sul finanziamento **aumenta al 30%** (10%)
- **il tasso di riduce** al 15% del tasso di riferimento
- la **garanzia** può essere **ridotta fino al 50%**
- spese **per acquisto immobile: 50%** (era 24%)
- si accetta una quota di **spese non documentate** (20% del totale)

SIMEST: Studi di Fattibilità e Programmi di Assistenza Tecnica

(L. 133/98 - art.6 c.2 lett. b)

Che cos'è: Finanziamento a tasso agevolato per la realizzazione di programmi di assistenza tecnica o studi di fattibilità, collegati ad esportazioni o investimenti italiani in Paesi extra UE.

Beneficiari: Imprese italiane (prioritarie PMI), aventi sede legale in Italia. loro consorzi o associazioni. L'iniziativa deve riguardare lo stesso settore di attività della impresa richiedente che realizza l'investimento (commerciale o industriale).

Tipo di agevolazione: Finanziamento a tasso fisso, pari al 15% del tasso di riferimento (defin. con decreto del Minist. dello Sviluppo Economico) vigente alla data della delibera di concessione del Comitato. In ogni caso, tale tasso non può essere inferiore allo 0,50 % annuo. Rimborso in 3 anni dopo il periodo di preammort. (fino a 24 mesi). **Garanzia:** può essere ridotta fino al 50%

Spese finanziabili: Sono finanziabili al 100% le spese di progetto. Sono ammissibili le spese relative a salari, compensi per consulenti od esperti, viaggi e soggiorni all'estero collegati all'iniziativa. I costi sostenuti nel Paese almeno pari al 50% del totale delle spese preventivate. Le spese per le consulenze non possono superare quelle per il personale interno. Le spese sono ammissibili dalla data di presentazione della domanda.

Massimi del finanziamento e durata (non oltre il 12,5% del fatturato):

euro 100.000 per studi collegati ad investimenti commerciali (*durata sei mesi*);

euro 200.000 per studi collegati ad investimenti produttivi (*durata sei mesi*);

euro 300.000 per assistenza tecnica (*durata 1 anno*)

SIMEST: Interventi a favore della patrimonializzazione delle PMI esportatrici (L. 133/98 - art.6 c.2 lett.c)

Che cos'è: Interventi a favore delle PMI esportatrici per il miglioramento e la salvaguardia della solidità patrimoniale, al fine di accrescere la competitività sui mercati esteri.

Beneficiari: Imprese italiane costituite in forma di **Spa** con fatturato estero pari ad almeno 20% del fatturato totale (media ultimi tre esercizi).

Target livello soglia rapporto patrimonio netto/immobilizzazioni nette = 0,65; se livello ingresso minore di livello soglia obiettivo è il raggiungimento, altrimenti obiettivo è mantenimento

Misura dell'intervento: finanziamento agevolato pari al 25% del patrimonio netto ultimo bilancio approvato (fino a max. € 500.000) _ Senza garanzie se indice è almeno 0,65 e non diminuisce

Rimborso:

a) in 5 anni con rate con quota capitale costante posticipate (raggiungimento o mantenimento livello soglia);

b) In unica soluzione entro 3 mesi dall'approvazione e deposito del bilancio del secondo esercizio successivo alla data di erogazione al tasso di riferimento

Tasso d'interesse attuale: 0,15% del tasso di riferimento con minimo pari 0,5%

SACE: Finanziamenti per internazionalizzazione e Innovazione Agevolati attraverso Controgaranzia (1 di 3)

LO STRUMENTO

Lo strumento riguarda un **finanziamento chirografario** proposto esclusivamente alle aziende operanti nei mercati internazionali, della durata da **36 a 84 mesi**, finalizzato alla realizzazione del processo di **internazionalizzazione** dell'impresa e a programmi di innovazione.

BENEFICIARI

Le Garanzie possono essere rilasciate a favore di imprese che:

Siano costituite in forma di società di capitali

Siano classificate come **PMI** (fatturato non superiore a 250 milioni di euro e numero dipendenti compreso tra 10 e 49 occupati) e abbiano sede legale, direzione e parte sostanziale delle attività produttive in **Italia**

Realizzino un fatturato export almeno pari al 10% del fatturato complessivo

Presentino un **rating** finanziario che, valutato, sia ammissibile alla controgaranzia.

VANTAGGI DELLA GARANZIA:

La Garanzia del sistema pubblico consente di **non intaccare** le linee di fido disponibili presso il sistema bancario ed assicurativo

Possibilità di accedere a finanziamenti di **lunga durata**

SACE: Finanziamenti per internazionalizzazione e Innovazione Agevolati attraverso Controgaranzia (2 di 3)

CARATTERISTICA DEI FINANZIAMENTI

Tutti i finanziamenti erogati dalle banche e garantiti presentano la seguente struttura: **Mutuo chirografario**, l' obbligazione del debitore nasce da un obbligo originato dalla sua firma, ci possono essere altre forme di garanzie personali o reali (eventualmente integrative in funzione del rating)a discrezione della filiale erogante. Tutti i mutui chirografari fanno affidamento sulla capacità di pagamento del mutuatario, che, naturalmente, viene previamente analizzata dall'istituto concedente.

Erogazione, in un' **unica soluzione**

Importo minimo e massimo, da 50.000 a 5.000.000 di Euro

Remunerazione, tasso variabile **Euribor trimestrale, spread correlato al rating** dell'impresa

Ammortamento e durata mutui, per internazionalizzazione da 3 a 7 anni

La richiesta di Garanzia deve essere corredata da **ultimi due bilanci approvato**.

SACE: Finanziamenti per internazionalizzazione e Innovazione Agevolati attraverso Controgaranzia (3 di 3) Attività Finanziabili:

- a. Costi promozionali e pubblicitari;
- b. Costi di ricerca e sviluppo capitalizzati in bilancio;
- c. Costi di impianto e di ampliamento;
- d. Diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzo delle opere dell'ingegno;
- e. Spese per tutelare il "Made in Italy" (marchi, brevetti, applicazione denominazione origine controllata);
- f. Concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- g. Acquisto o ristrutturazione di beni immobili (anche ad uso ufficio);
- h. Costi relativi all'acquisto di terreni;
- i. Acquisto, riqualificazione o rinnovo degli impianti e macchinari;
- j. Acquisto o rinnovo di attrezzature industriali e commerciali;
- k. Spese per partecipare a fiere internazionali tenute in Italia;
- l. Spese per partecipare a fiere e mostre all'estero;
- m. Spese per acquisire partecipazioni non finanziarie in imprese estere;
- n. Spese relative a consulenze specialistiche per la predisposizione di accordi di cooperazione e Joint Venture con imprese estere (valutazione fiscale, legale, finanziaria, progettazione ed engineering);
- o. Spese relative all'approntamento di beni e/o servizi o l'esecuzione di lavori commissionati da committenti esteri (capitale circolante *).

SACE: Finanziamenti per internazionalizzazione e Innovazione Agevolati attraverso Controgaranzia (sintesi spese)

PRINCIPALI ATTIVITA FINANZIABILI – INTERNAZIONALIZZAZIONE PMI

- Costi di promozionali e pubblicitari
- Costi di Ricerca e Sviluppo
- Spese per tutelare il *Made in Italy* (marchi, brevetti, ecc.), concessioni, licenze e diritti simili
- Spese per consulenze specifiche per la predisposizione di accordi di cooperazione e joint venture con imprese estere
- Acquisto e ristrutturazione di beni immobili; acquisto di macchinari, impianti, terreni ecc.
- Spese per la partecipazione a fiere internazionali tenute in Italia e all'estero

SACE: L'assicurazione credito-fornitore e voltura pro-soluto

L'assicurazione credito fornitore è lo strumento di supporto per le imprese operanti sui mercati internazionali a tutela del rischio di mancato pagamento totale o parziale a cui possono essere soggette le forniture di merci e servizi e pagamento differito (2-5 anni) rispetto alla consegna. Richiesta on-line.

Rischi assicurabili: mancato pagamento, revoca del contratto, distruzione, requisizione, confisca, indebita escussione delle fideiussioni, generati da eventi di natura politica e commerciale.

Lo strumento offre la possibilità all'impresa di richiedere un'appendice di voltura della polizza stessa che permetta la cessione pro-soluto del credito a primari istituti bancari o società finanziarie nazionali o estere. In questo modo l'Azienda, da un lato, smobilizza il credito ottenendo il pagamento della fornitura e, dall'altro, cede il rischio di insolvenza legato al pagamento differito e rateizzato.

Grazie per l'attenzione !

dott Giuliano Russo

Development Manager

INFORMEST Consulting S.r.l.

Padova P.zza Zanellato 5 Tel +39 049 8071349

Gorizia Via Cantore 2, tel 0481 547328

e-mail: consulenzapd@informestconsulting.it

web: www.informestconsulting.it