



AMMINISTRAZIONE FIDUCIARIA

Con l'intervento tecnico, giuridico e scientifico di:

Deloitte.



In occasione di Pesaro Capitale Italiana della cultura 2024
Korus Partners e Deloitte omaggiano la città, il territorio, la regione Marche,
per lo sviluppo della cultura di impresa, attraverso atti, convegni, dibattiti e documenti.

Evento unico ed eccezionale per il sistema economico e produttivo della regione.



Pesaro 2024
Capitale italiana
della cultura

7 maggio 2024, ore 14, Charlie Urban Hotel, viale Trieste 281, Pesaro

Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri







Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



KORUS PARTNERS

Dott. Agostino Cesaroni



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



TECNE AZIENDA SPECIALE CCIAA MARCHE
Presidente Dott. Moreno Bordoni



Andante maestoso

Musical score for the top section, including vocal line and piano accompaniment.

Andante maestoso

Musical score for the bottom section, including piano accompaniment.



UNIVERSITÀ DI URBINO
UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE





Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



**ADM - AGENZIA DELLE DOGANE E DEI MONOPOLI
CAD EURO POOL
STS DELOITTE**

Dott. Raffaele Capuano

Direttore Ufficio delle Dogane di Ancona

Doganalista Stefano Lusardi

Dott. Pier Paolo Ghetti

Partner STS Deloitte - Global Trade Advisory

*Dogane, tra presente e futuro,
il punto di vista dell'amministrazione e degli operatori.*

Coordina e modera Dott. Matteo Cornacchia

Equity Partner Studio Tributario e Societario Deloitte



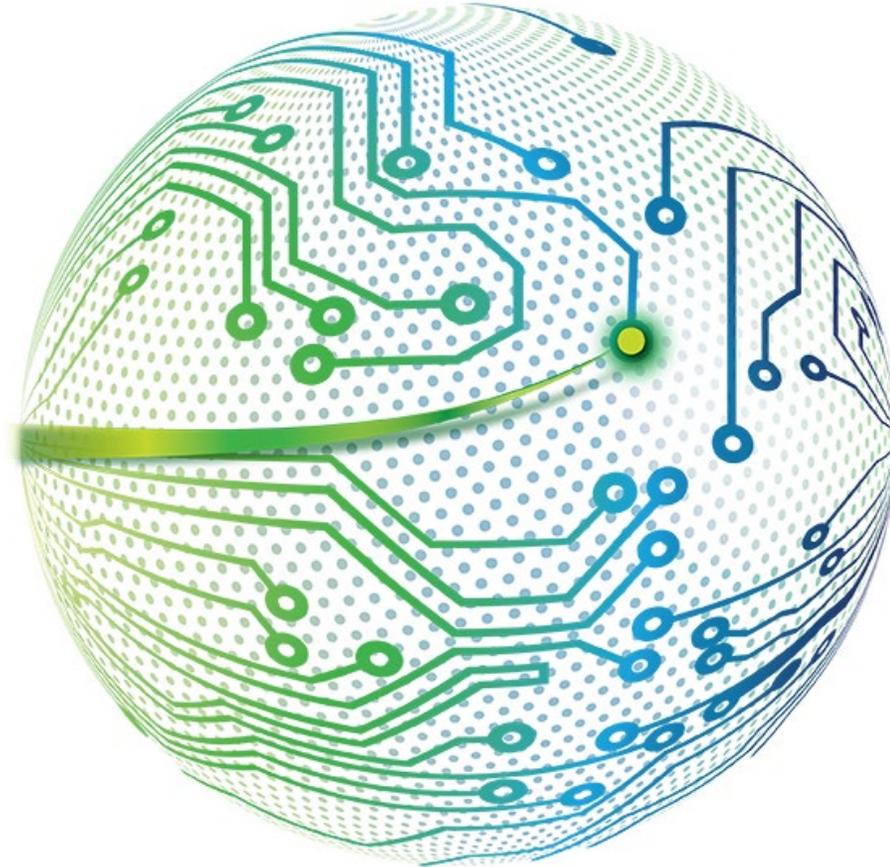
Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



STS DELOITTE

Dott. Luciano Angelino Siciliano
Director STS DELOITTE – Transfer Pricing

*Transfer pricing e fiscalità per le imprese che fanno
internazionalizzazione*

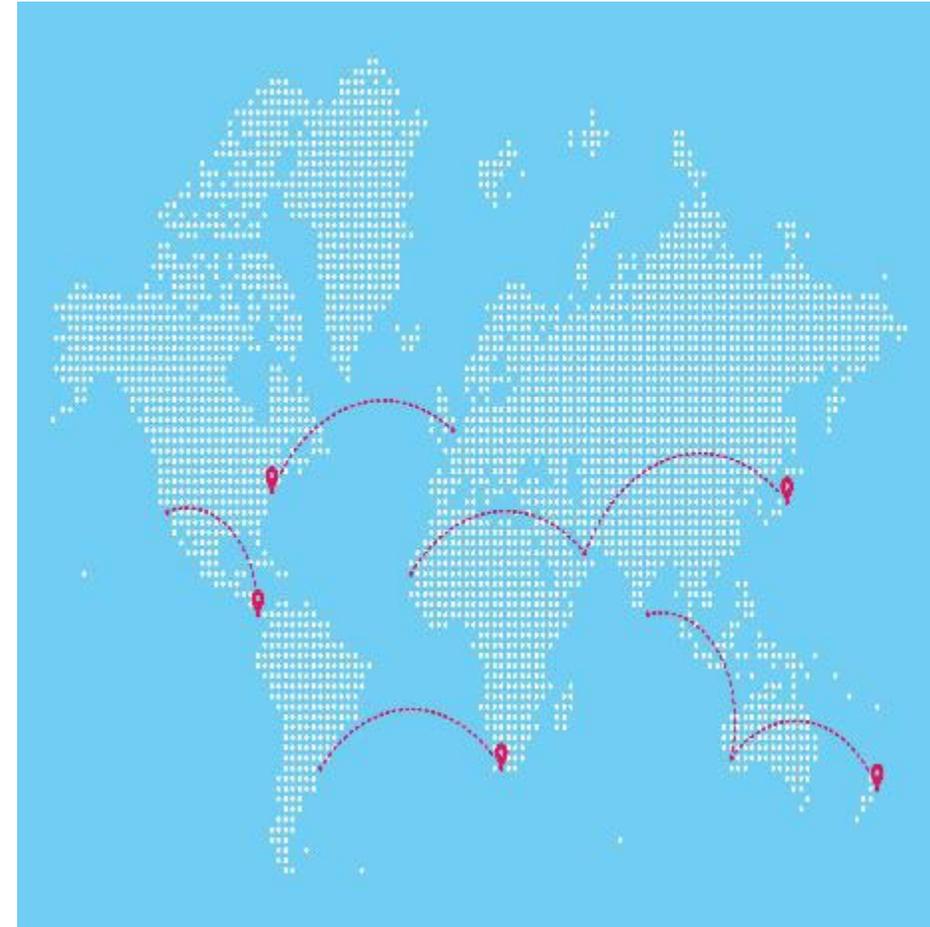


Transfer pricing e fiscalità per le imprese che promuovono l'internazionalizzazione

Luciano Angelino Siciliano – Director, Transfer Pricing, Deloitte
7 Maggio 2024

Agenda

01	Internazionalizzazione e <i>transfer pricing</i>	3
	Forme possibili di internazionalizzazione	4
	Il ruolo del <i>transfer pricing</i>	5
02	La valorizzazione dei rapporti infragruppo	6
	Le principali metodologie	7
	Il ruolo centrale dell'analisi di comparabilità	9
	I principali profili funzionali	13
03	Casi pratici di particolare interesse	17
	<i>Global mobility</i> e trasferimento di IPs	18
	Royalty per lo sfruttamento di IPs	19
	Riaddebito servizi centralizzati	20
04	Una gestione appropriata del <i>transfer pricing</i>	21
	Strumenti di gestione «interna»	22
	Strumenti di gestione «esterna»	23





01

02

03

04

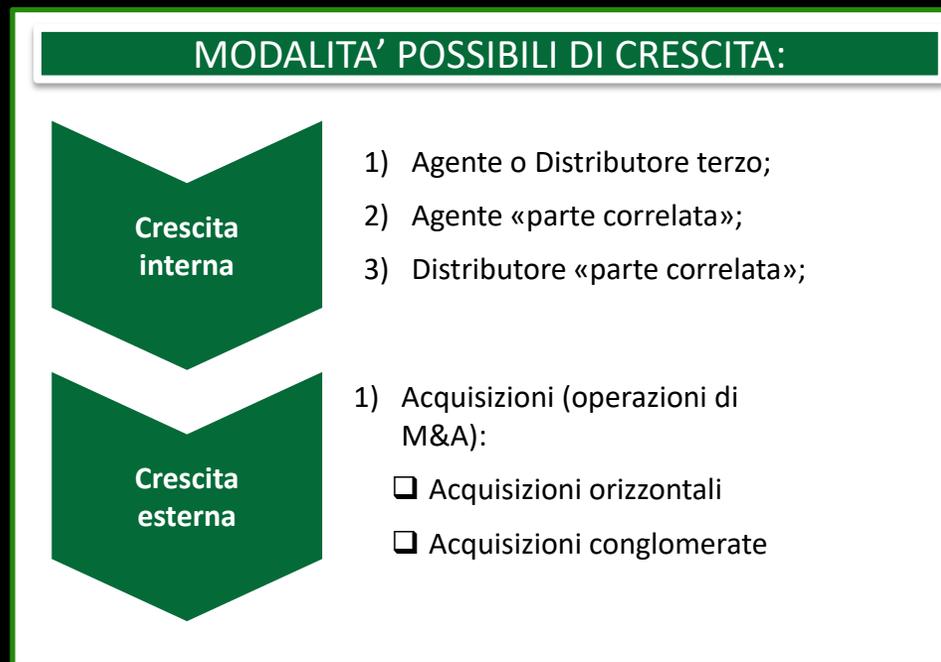
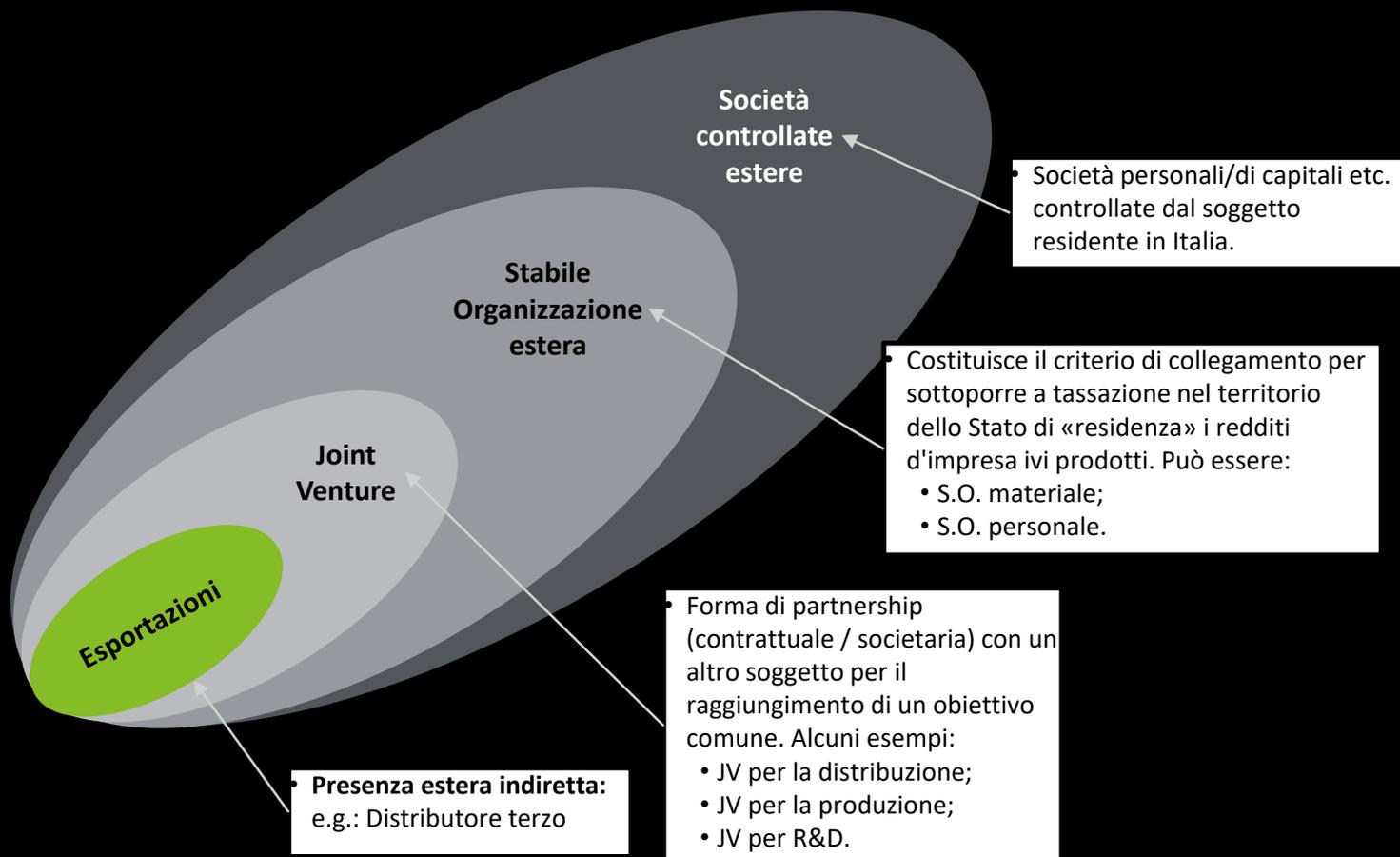
Internazionalizzazione e *transfer pricing*

- *Forme possibili di internazionalizzazione*
- *Il ruolo del transfer pricing*

Internazionalizzazione e *transfer pricing*

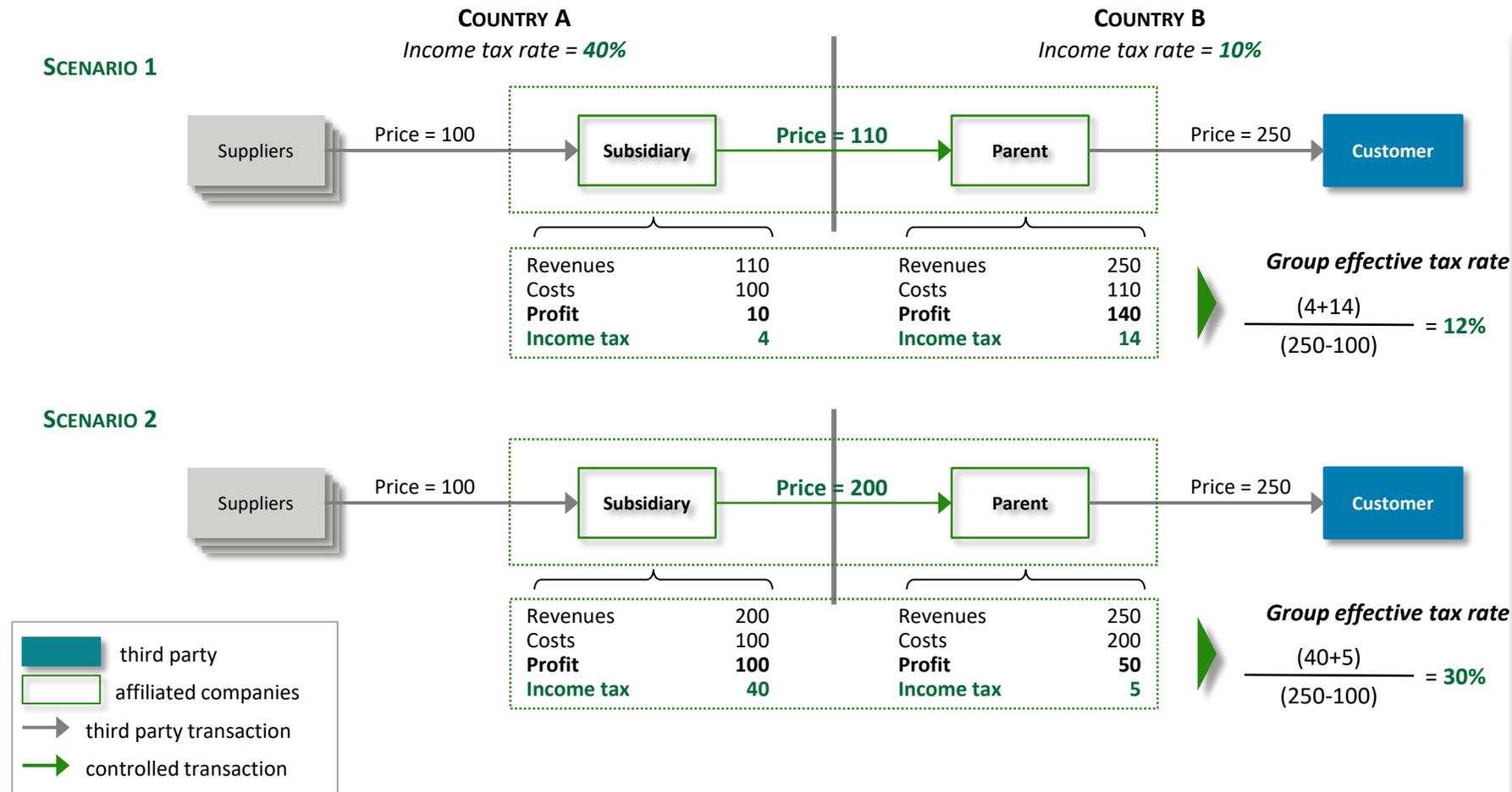
Forme possibili di internazionalizzazione

Internazionalizzazione: il processo con cui una impresa estende la propria attività oltre i confini nazionali cercando di sfruttare le opportunità di business presenti all'estero, acquisisce nuovi clienti e diversifica il proprio portafoglio prodotti/servizi.



Internazionalizzazione e *transfer pricing*

Il ruolo del transfer pricing



La modifica ai prezzi di trasferimento impatta su:

- I. L'attribuzione del reddito tra i Paesi;
- II. Effective tax rate del gruppo.



NECESSITÀ DI UNO STANDARD COMUNE: ARM'S LENGTH PRINCIPLE



01

02

03

04

La valorizzazione dei rapporti infragruppo

- *Le principali metodologie*
- *Il ruolo centrale dell'analisi di comparabilità*

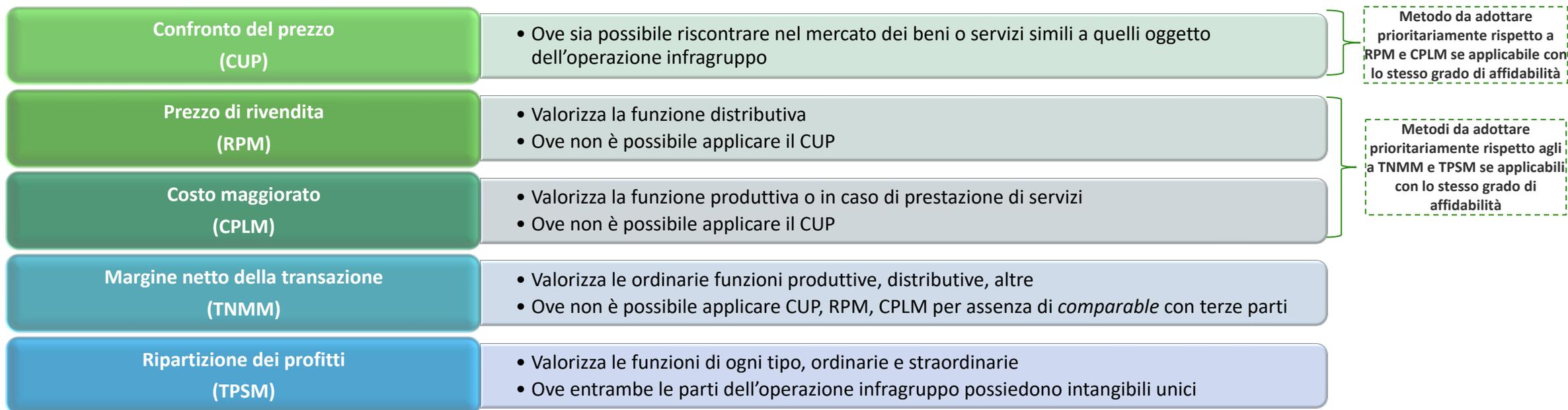
La valorizzazione dei rapporti infragruppo

Le principali metodologie

(Art. 4, co. da 1 a 3, DM 14 maggio 2018)

«[...] il metodo più appropriato deve essere selezionato [...], tenendo conto dei seguenti criteri:

- i punti di forza e di debolezza di ciascun metodo a seconda delle circostanze del caso;*
- l'adeguatezza del metodo in considerazione delle **caratteristiche economicamente rilevanti** dell'operazione controllata;*
- la disponibilità di **informazioni affidabili** [...];*
- il **grado di comparabilità** tra l'operazione controllata e l'operazione non controllata [...].»*



La valorizzazione dei rapporti infragruppo

Le principali metodologie

(Art. 4, co. da 4 a 6, DM 14 maggio 2018)

La sindacabilità del metodo scelto

1

Non è necessario applicare più di un metodo per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza.

Il contribuente può applicare un metodo diverso dai metodi descritti al comma 2, qualora dimostri che nessuno di tali metodi può essere applicato in modo affidabile per valorizzare un'operazione controllata in base al principio di libera concorrenza e che tale diverso metodo produce un risultato coerente con quello che otterrebbero imprese indipendenti nel realizzare operazioni non controllate comparabili.

2

3

Qualora un'impresa abbia utilizzato un metodo che rispetta le disposizioni dei commi da 1 a 5 per valorizzare un'operazione controllata, **la verifica da parte dell'Amministrazione finanziaria sulla coerenza di detta valorizzazione con il principio di libera concorrenza si deve basare sul metodo applicato dall'impresa.**

La valorizzazione dei rapporti infragruppo

Il ruolo centrale dell'analisi di comparabilità

NOZIONE DI "ANALISI DI COMPARABILITÀ"

Nell'ambito della disciplina dei prezzi di trasferimento, l'espressione «**analisi di comparabilità**» è utilizzata per indicare **due momenti fondamentali**:

PRIMO

Comprensione delle caratteristiche economicamente rilevanti (i.e. 5 fattori di comparabilità) della transazione tra imprese associate e del ruolo funzionale assunto dalle parti in essa coinvolte

• I 5 fattori di determinazione della comparabilità

- I **termini contrattuali** delle operazioni;
- le **funzioni svolte** da ciascuna delle parti coinvolte nelle operazioni, tenendo conto dei **beni strumentali utilizzati** e dei **rischi assunti**, inclusi il modo in cui queste funzioni si collegano alla più ampia generazione del valore all'interno del gruppo multinazionale cui le parti appartengono, le circostanze che caratterizzano l'operazione e le consuetudini del settore;
- le **caratteristiche dei beni ceduti e dei servizi prestati**;
- le **circostanze economiche** delle parti e le **condizioni di mercato** in cui esse operano;
- le **strategie aziendali** perseguite dalle parti.

SECONDO

Confronto tra le condizioni della transazione tra imprese associate e quelle previste in transazioni intercorse tra **soggetti indipendenti** in condizioni di mercato simili.

• Due possibili ipotesi:

- 1) Confronto tra transazioni avvenute tra una impresa associata e una impresa indipendente («**comparable interno**»);
- 2) Confronto tra transazioni avvenute tra imprese entrambe indipendenti, nessuna delle quali è parte dell'operazione tra imprese associate («**comparable esterno**»).

La valorizzazione dei rapporti infragruppo

Il ruolo centrale dell'analisi di comparabilità – i 5 fattori di comparabilità (esemplificazione)

LE CARATTERISTICHE ECONOMICAMENTE RILEVANTI O 5 FATTORI DI COMPARABILITA'



- Termini di pagamento;
- Condizioni di trasporto;
- Valuta;
- Diritti di reso.



- Funzioni imprenditoriali svolte;
- Rischi imprenditoriali assunti;
- Asset materiali o immateriali impiegati.



- ☐ Beni materiali
 - Caratteristiche fisiche;
 - Qualità e affidabilità;
 - Disponibilità e volume di vendita.
- ☐ Beni immateriali
 - Concessione o vendita;
 - Brevetto, marchio, know-how, ...;
 - Durata e grado di protezione;
 - Benefici attesi dall'uso del bene.
- ☐ Prestazione di servizi
 - Natura;
 - Entità delle prestazioni.



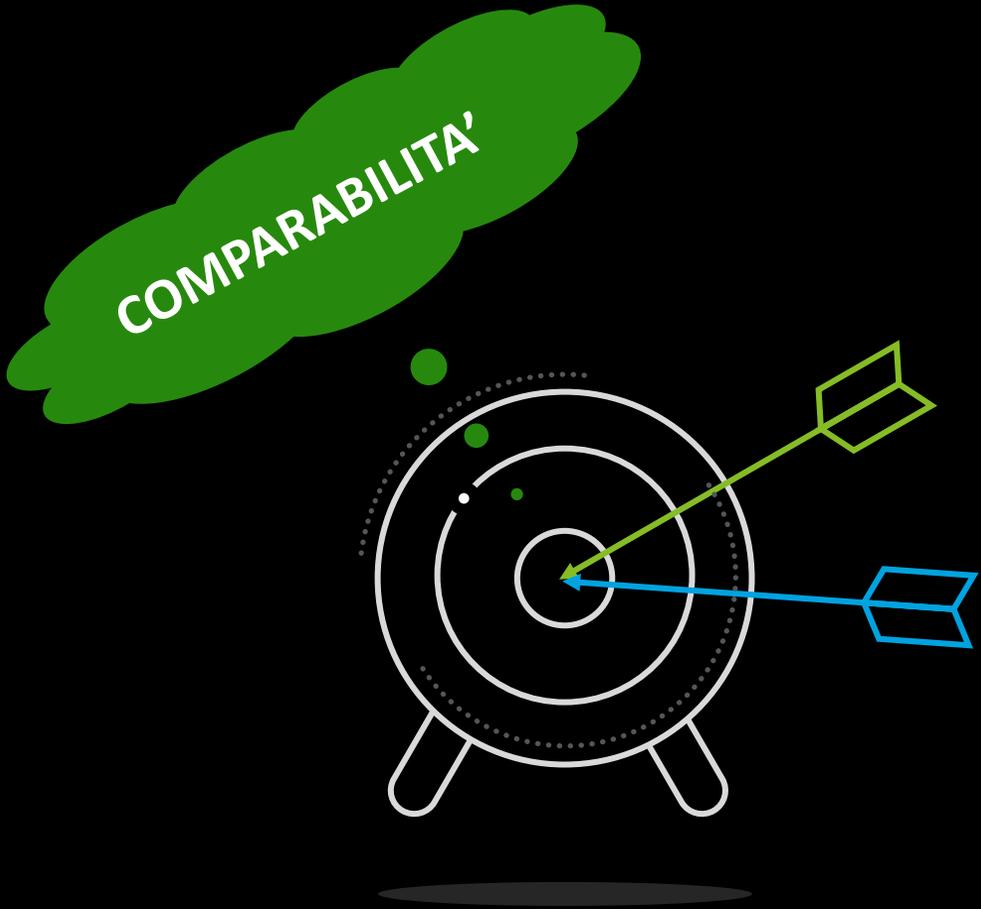
- Posizione geografica dei mercati;
- Dimensione dei mercati;
- Caratteristiche della concorrenza;
- Disponibilità di servizi e beni succedanei;
- Livelli di offerta e domanda;
- Potere di acquisto dei consumatori;
- Regolamentazione governativa;
- Costi di produzione;
- Data di transazione.



- Innovazione e sviluppo di un nuovo prodotto;
- Strategie di diversificazione;
- Strategie di «portfolio»;
- Strategie di consolidamento;
- Strategie di penetrazione del mercato;
- Strategie difensive;
- Avversione al rischio;
- Valutazione dei cambiamenti politici;
- Legislazione sul lavoro esistente e prevista.

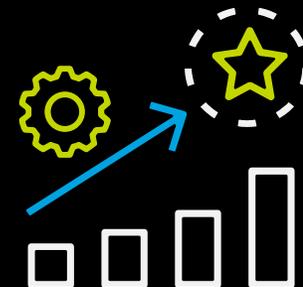
La valorizzazione dei rapporti infragruppo

Il ruolo centrale dell'analisi di comparabilità – Quando?



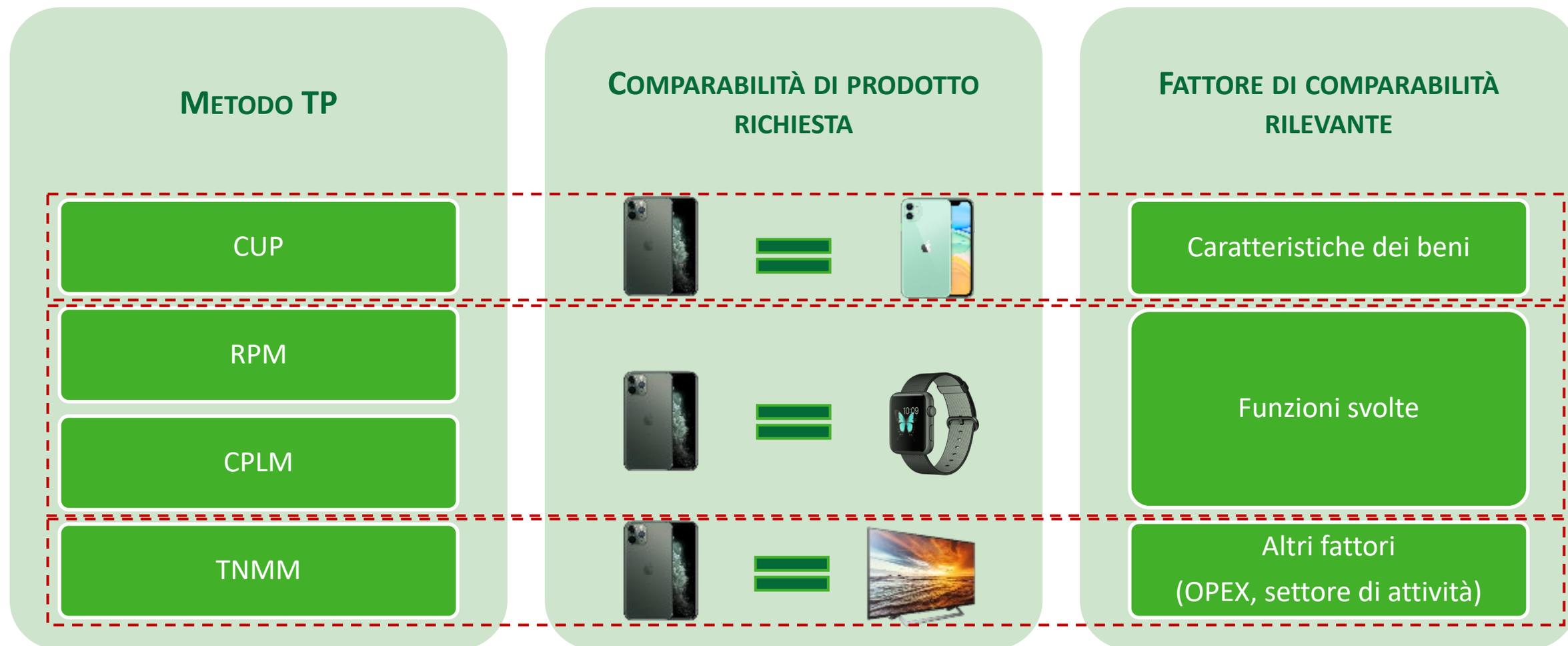
Non esistono differenze tali da influenzare i fattori a confronto (i.e., prezzo o margine)

È possibile effettuare aggiustamenti di comparabilità



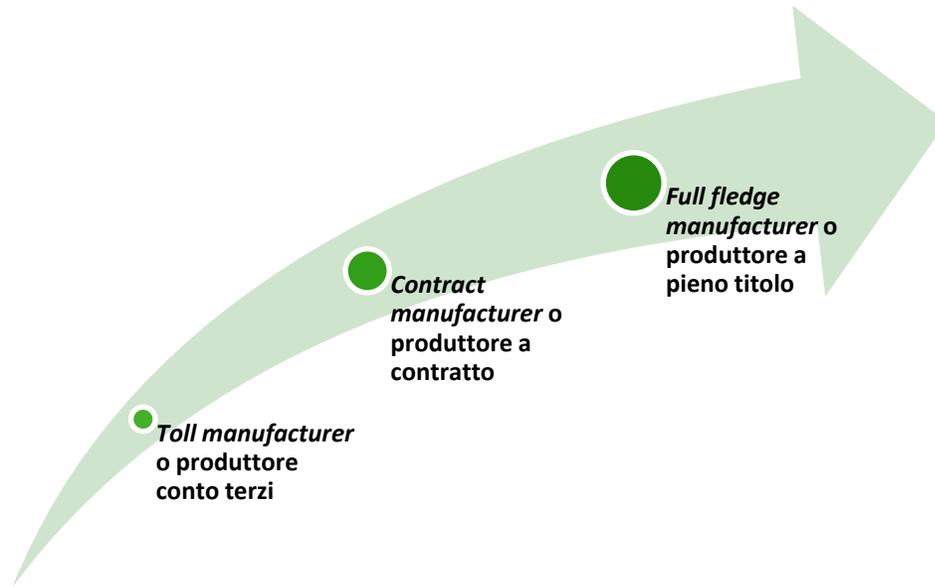
La valorizzazione dei rapporti infragruppo

Il ruolo centrale dell'analisi di comparabilità – Comparabilità vs Metodo di valorizzazione

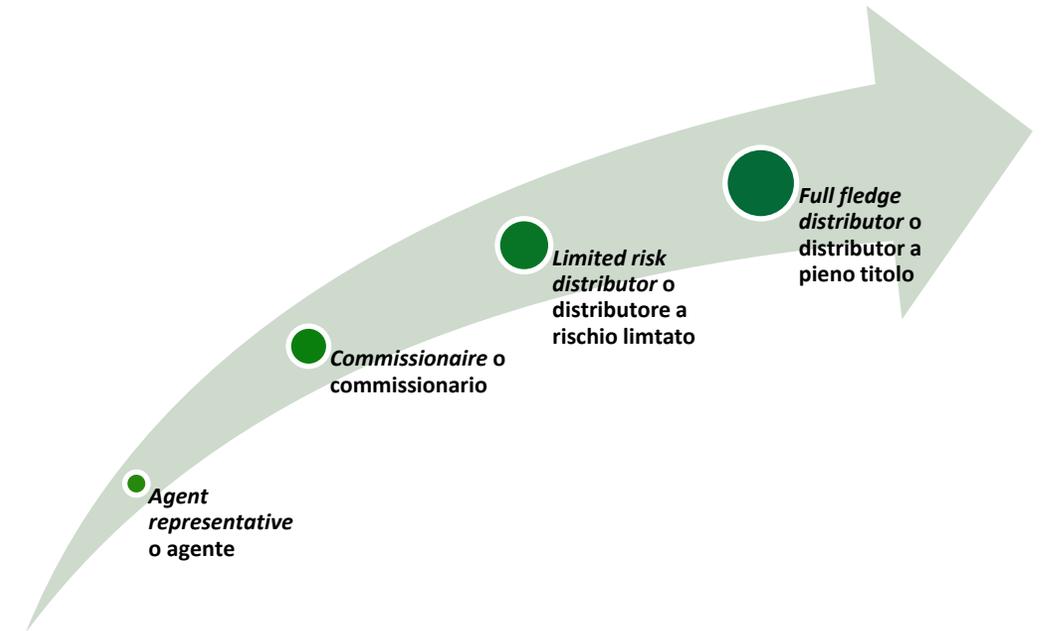


La valorizzazione dei rapporti infragruppo

I principali profili funzionali - Produttori e Distributori



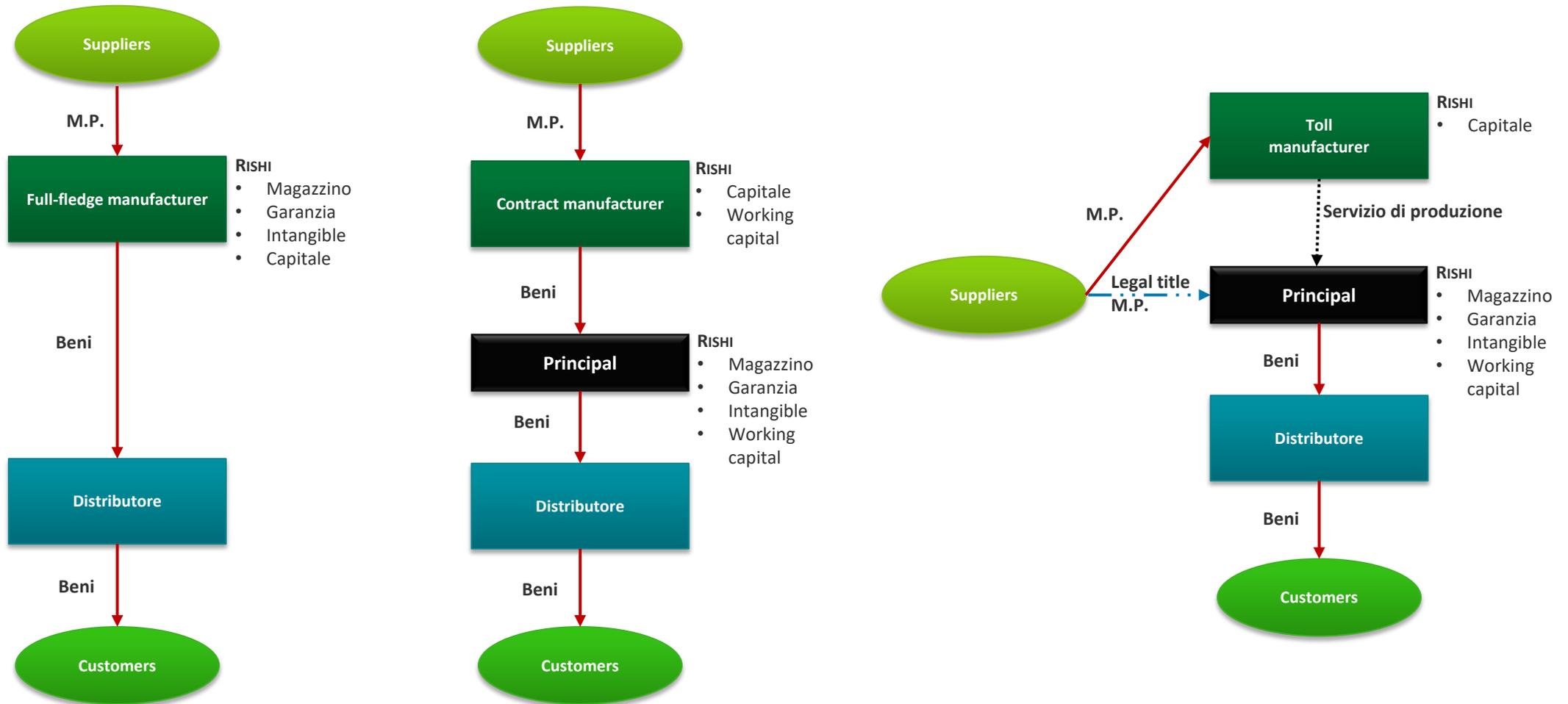
- **Toll manufacturer:** l'entità locale acquista le materie prime in nome e per conto del principal e svolge i servizi di produzione per conto dello stesso. Non risulta pertanto proprietaria delle materie prime e dei prodotti ed i suoi ricavi sono costituiti dal compenso derivante dallo svolgimento del servizio di produzione;
- **Contract manufacturer:** l'entità locale svolge i servizi di produzione come il *toll manufacturer* ma, al contrario di questi, acquista le materie prime per proprio conto. Non risulta pertanto proprietaria dei prodotti finiti ed i ricavi sono costituiti dai ricavi di vendita *intercompany* al *principal*;
- **Full fledged manufacturer:** l'entità locale svolge l'attività produttiva interamente per proprio conto e risulta titolare di materie prime, prodotti finiti e *intangible asset*.



- **Agent representative:** svolge le funzioni di vendita e *marketing* in nome e per conto del *principal* il quale fattura direttamente al cliente finale;
- **Commissionaire:** svolge le funzioni di vendita e *marketing* in nome proprio e per conto del *principal*, il quale fornisce anche alcune linee guida. Il commissionario agisce in nome proprio fattura direttamente al cliente finale;
- **Limited risk distributor:** si occupa delle funzioni di vendita e distribuzione nel mercato locale ma con un rischio di obsolescenza limitato, in quanto generalmente effettua gli acquisti solo dopo aver concluso i contratti di vendita con i clienti terzi;
- **Full fledged distributor:** si occupa delle funzioni di vendita e distribuzione nel mercato locale assumendo tutti i rischi d'impresa relativi all'eventuale invenduto.

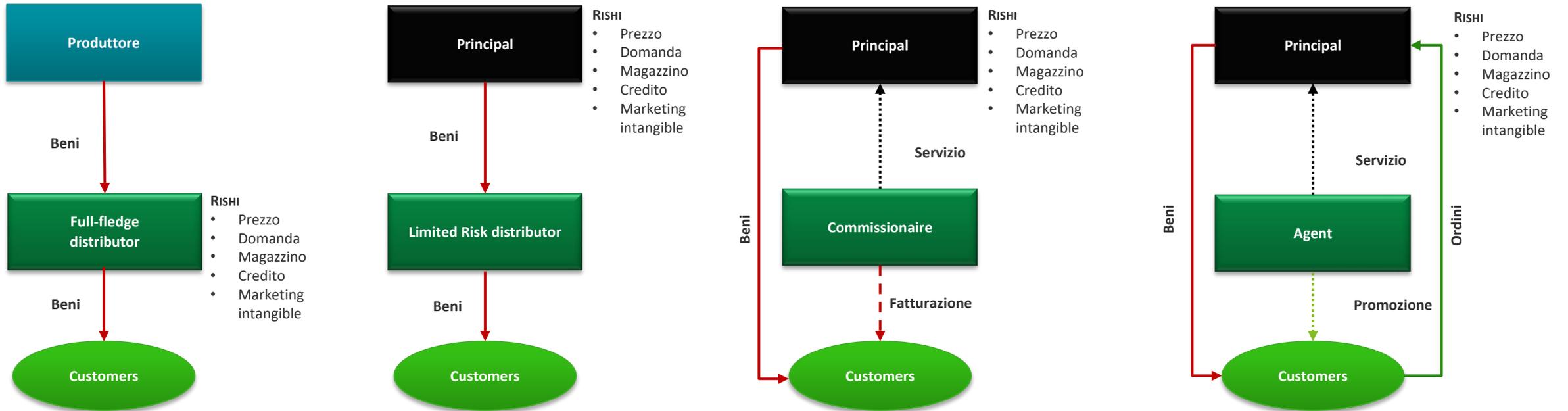
La valorizzazione dei rapporti infragruppo

I principali profili funzionali - Produzione



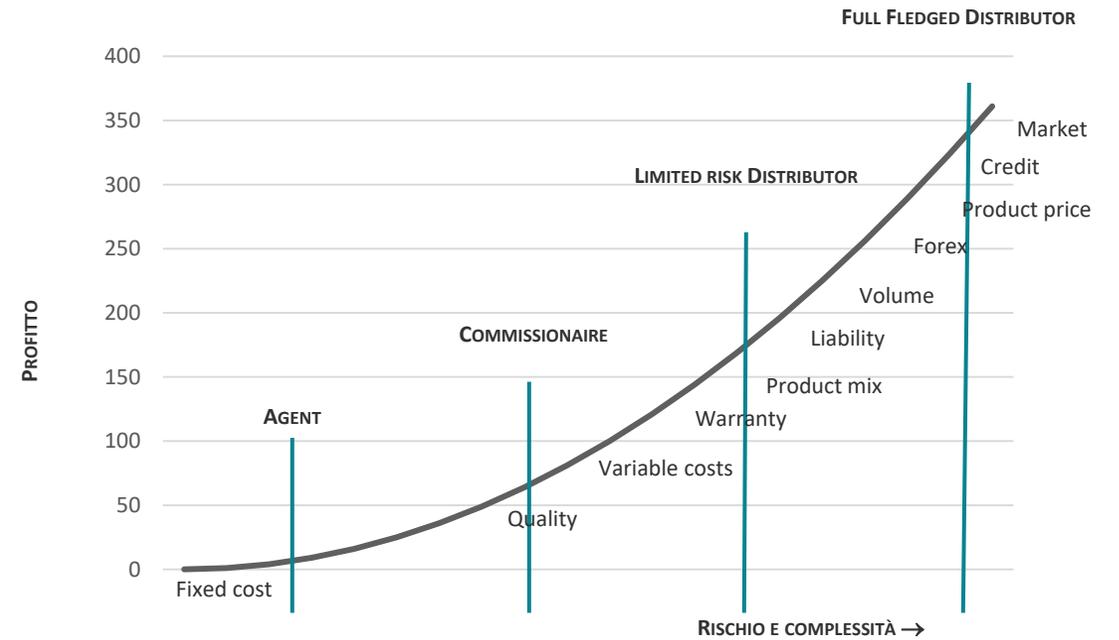
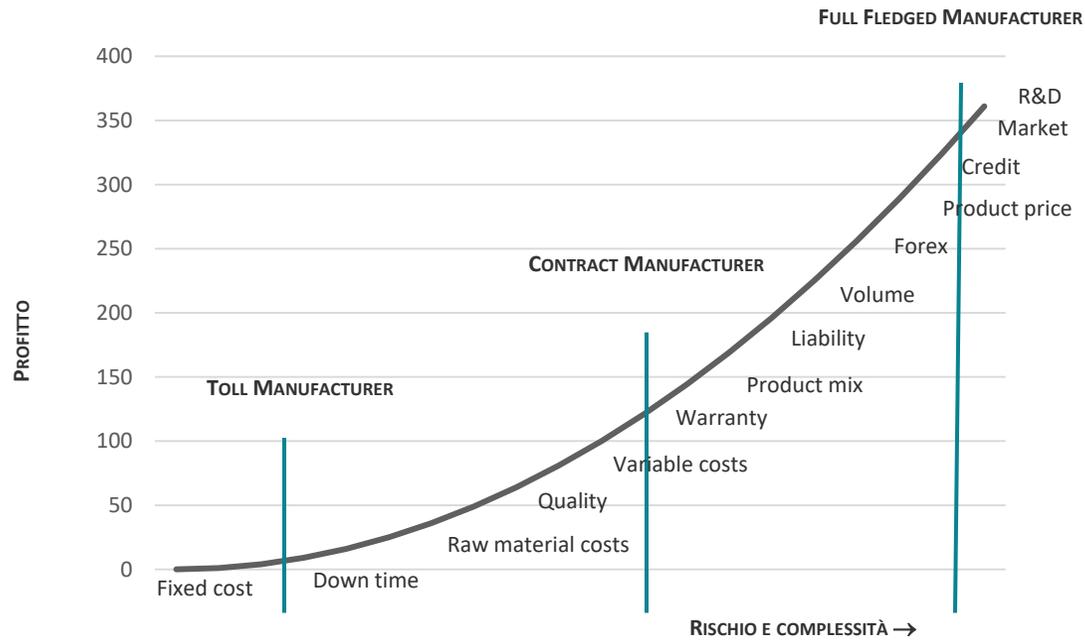
La valorizzazione dei rapporti infragruppo

I principali profili funzionali - Distribuzione



La valorizzazione dei rapporti infragruppo

I principali profili funzionali - I modelli di *business*: la relazione tra profitto e profilo funzionale





01

02

03

04

Casi pratici di particolare interesse

- *Global Mobility e trasferimento di IPs*
- *Royalty per lo sfruttamento di IPs*
- *Riaddebito servizi centralizzati*

Casi pratici di particolare interesse

Global Mobility e trasferimento di IPs

Background

La Società A (distaccante) operante in Italia **distacca c/o la Società B** (distaccataria) operante negli Stati Uniti **circa 20 dipendenti**. Il distacco ha una durata «pluriennale» e include personale avente funzioni apicali c/o la distaccataria (e.g., direttore generale, dir. della produzione, dir. ufficio tecnico e laboratorio, etc.). Quest'ultima svolge attività di produzione e commercializzazione di prodotti sul proprio territorio locale.

Rilievi formulati dall'Agenzia delle Entrate

Tenuto conto del profilo delle risorse distaccate e i ruoli ricoperti presso la distaccataria, l'AdE ritiene che oltre al trasferimento della "forza lavoro" siano state trasferite alla propria controllata anche conoscenze tecniche, produttive ed organizzative ("IPs"), quale know-how fondamentale per l'attività svolta dalla distaccataria. Pertanto, l'AdE ha individuato un bene immateriale il cui trasferimento deve essere remunerato.

Conclusioni

- i. L' AdE constata l'**elevata marginalità** conseguita dalla distaccataria, nonché il profilo funzionale e di rischio delle parti, ritiene di qualificare la controllata estera alla stregua di un produttore leggermente più complesso rispetto ad un *contract manufacturer*;
- ii. Mediante il **RPSM** viene quantificato il corrispettivo a titolo di **royalty** che la controllata estera avrebbe dovuto riconoscere alla Società A, quantificando un maggiore reddito imponibile in Italia per oltre 10 mld di euro.

Aspetti chiave

- i. Non sempre e non necessariamente il distacco di personale implica anche il trasferimento di IPs;
- ii. Maggiore probabilità che vi sia trasferimento anche di IPs in particolari fasi della vita di una impresa / per la realizzazione di programmi specifici (e.g., start-up; attività di R&D per sviluppo/lancio nuovo prodotto);
- iii. In taluni casi l'accesso a «forza lavoro» con particolari skills e competenze può aumentare il valore di IPs trasferite o di altri asset pur in assenza del trasferimento di detta «workforce».



Distacco di personale & il trasferimento di beni immateriali

Casi pratici di particolare interesse

Pagamento di royalty per lo sfruttamento di IPs

Background

La Società A distributore di prodotti fitosanitari in Italia acquistati da altre società del Gruppo, corrisponde una royalty alla Società B operante in UK per lo sfruttamento delle IPs necessarie alla commercializzazione dei prodotti in Italia. Inoltre, la Società A sostiene i costi (amministrativi) di registrazione dei prodotti c/o il Ministero della Salute.

Rilievi formulati dall'Agenzia delle Entrate

- i. Poiché la Società A svolge mera attività commerciale e, inoltre, sostiene costi di registrazione, la royalty pagata dovrebbe essere inferiore a quella effettivamente corrisposta (circa 5%);
- ii. La royalty *at arm's length* non può superare il 2% in base alla CM n.32/1980 ("Safe-harbour").

Conclusioni

- i. L' AdE constatato che la % di royalty corrisposta alla consociata inglese è superiore al 2%, propone la ripresa a tassazione della differenza;
- ii. La metodologia del CUP esterno adottata dal contribuente viene «accantonata» per far riferimento alla prassi amministrativa suggerita dall'Amministrazione Finanziaria (i.e., c.d., Safe-harbour, royalty *arm's length* 2%).

Aspetti chiave

- i. Verificare l'opportunità di applicare una royalty in caso di sfruttamento commerciale dell'IPs, tenuto conto in particolare delle caratteristiche del settore (*industry*) di appartenenza;
- ii. Ai fini delle quantificazione della royalty attenzione a i) obsolescenza e vita residua dell'IP, ii) diritto di esclusiva, iii) limitazioni territoriali, iv) durata del contratto, v) limitazioni alla produzione e/o esportazione dei prodotti, vi) pagamento di altre spese dedotte da parte del licenziatario;
- iii. In caso di CUP esterno appurare il grado di comparabilità dei contratti conclusi tra parti terze individuati.



**Royalty
corrisposte da
un
distributore
per lo
sfruttamento
di IPs**

Casi pratici di particolare interesse

Riaddebito servizi centralizzati

Background

La Società A casa madre americana addebita alla Società B controllata italiana servizi di varia natura, quali amministrativi, finanziari, legali, di HR, supporto strategico, ecc.

Rilievi formulati dall'Agenzia delle Entrate

L'AdE contesta la deducibilità dei costi addebitati alla Società B quanto alla i) certezza, inerenza e congruità dei costi; ii) all'esistenza di un beneficio; iii) alle modalità di individuazione dei costi addebitati; iv) ai criteri di allocazione dei costi tra le società del Gruppo; v) al mark-up applicato (i.e., LVAs vs HVAs);

Conclusioni

- i. Ad avviso dell'AdE parte dei costi sostenuti dalla Società B non sono deducibili in assenza dei suddetti requisiti;
- ii. L'AdE riprende a tassazione un maggiore imponibile pari a circa 2 milioni, oltre all'indetraibilità dell'IVA;
- iii. Taluni servizi vengono riqualificati da HVAs a LVAs considerando indeducibile quota del mark-up applicato.

Aspetti chiave

- i. Raccolta e archiviazione di evidenze fattuali a supporto dell'**effettività del servizio** (e.g. contratti, report che esplicitano contenuto dei servizi prestati, scambi di mail, verbali delle riunioni svolte, ecc.), anche attraverso "*Central Sharepoint Solution*";
- ii. Definizione chiara della base costo, delle chiavi di allocazione e dei conti contabili che riflettono i servizi;
- iii. Controllo analitico *servizio per servizio* che escluda eventuali "**duplicazioni di costi**";
- iv. Attestazione da parte di una società di revisione della congruità dei costi e corretta applicazione della(e) chiave(i) di allocazione selezionata(e).



**Pagamento
delle c.d.
management
fees**



01

02

03

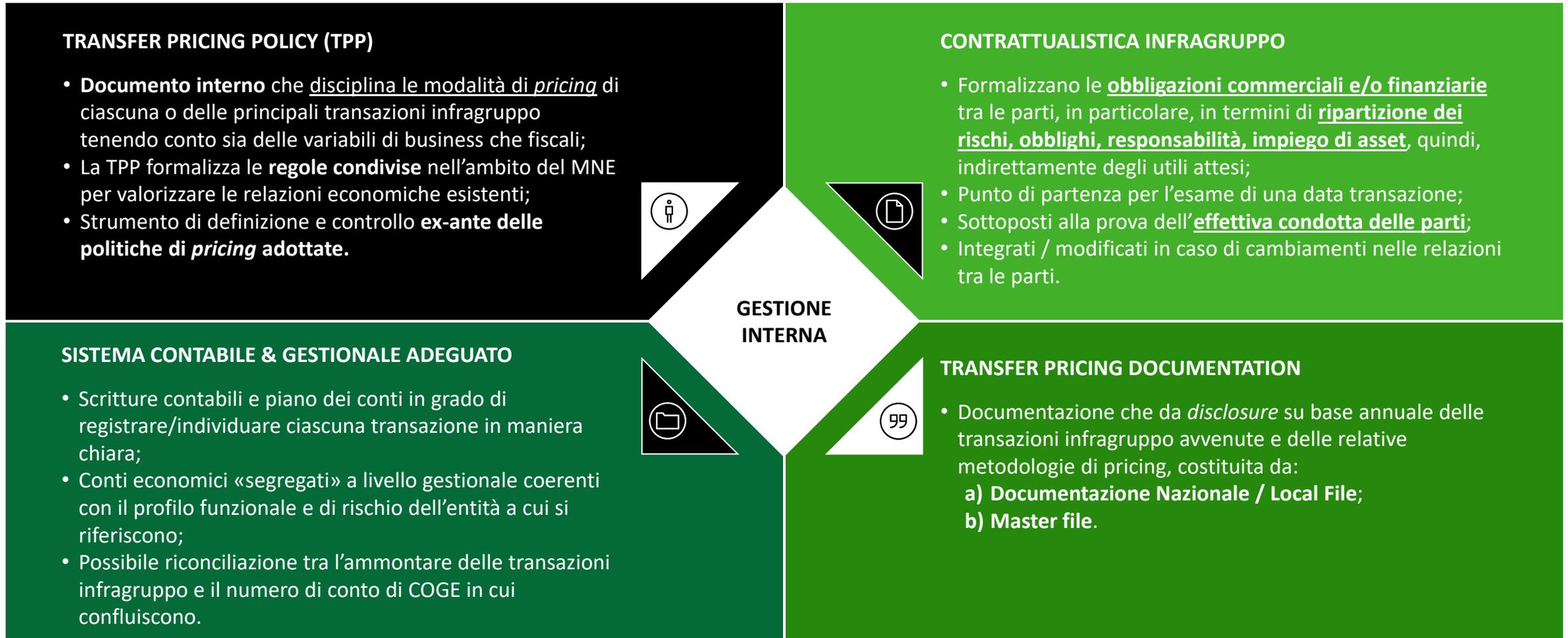
04

Una gestione appropriata del *transfer pricing*

- *Strumenti di gestione interna*
- *Strumenti di gestione esterna*

Una gestione appropriata del *transfer pricing*

Strumenti di gestione interna



Una gestione appropriata del *transfer pricing*

Strumenti di gestione esterna

1

ADVANCE PRICE AGREEMENT (APA)

- Trattasi di un **accordo “preventivo”** tra contribuente e fisco per stabilire per un determinato periodo di tempo il metodo di calcolo del prezzo di libera concorrenza di una o più transazioni infragruppo (con possibilità di *roll back*);
- APA unilaterale o bilaterale o multilaterale;
- Utile per evitare/prevenire casi di doppia imposizione economica.



2

TAX CONTROL FRAMEWORK (TCF)

- É un sistema di rilevazione, misurazione, gestione e controllo del rischio fiscale posto in essere da parte delle società e richiesto per aderire al regime di adempimento collaborativo;
- Ha come obiettivo il controllo e laddove possibile l'anticipazione di potenziali rischi di natura fiscale;
- Il transfer pricing rappresenta una delle principali aree attenzionate dal TCF;
- TCF opzionale (D.Lgs 221/2023) prevede benefici per i contribuenti che intendano aderirvi (i.e., novità per le PMI).



3

COOPERATIVE COMPLIANCE

- Istituito a adesione volontaria da parte del contribuente in possesso dei requisiti soggettivi e oggettivi richiesti;
- Strumento di interlocazione costante e preventiva con il contribuente su elementi di fatto, ivi inclusa l'anticipazione del controllo, finalizzata ad una comune valutazione delle situazioni suscettibili di generare rischi fiscali;
- Prevede benefici in termini di i) sanzioni ridotte o nulle, ii) termini di accertamento abbreviati, iii) contraddittorio agevolato con l'amministrazione finanziaria;
- Pertanto, i prezzi di trasferimento rappresentano un'area significativa.



Grazie per l'attenzione!

Contatti



Luciano Angelino Siciliano

Director Transfer Pricing
Bologna

D: +39 051 6582951
M: +39 342 3416157
e-mail: lsiciliano@sts.deloitte.it



[Insert the Standard legal description]

Caption vel doloreet wisit acincil iquatem dio odigna feugiamcommy nim vulput adip exerosto essi. Rud min ver sed magna ate tat, vendigna conulputat. Ulput pratie ming et, commy nos et nim il et at. Ut aliquipit amcommy nullaore endrem er incilla conse feu facin venisi.

[Click here for more information about the [DTTL Language & Style Guide](#)]

[Insert the Deloitte local profile]

Met prat, venim estrud modignibh eumsan vel dolore coreetuercin venibh eugait nonsed magna conum ad tio od et, consequis amconsequat

[Insert the appropriate internal / external disclaimer]

Ut iustionulput endre cor ilis ent accum vullan voluptate feui tat. Tionsed dolor irilis elit dolumsan velent praesse quisci tatet, volessi blan vel eui eniam vullaortisi bla faccum vel utet aut iriure eu faccum adigniat, core te do dionsenisim erciliquatue te ming ea facincillut lan henim

[For MF communications, please consult with your internal risk or legal teams as to what additional language is appropriate.]

© [Year] [Legal entity name].



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



RIVIERA BANCA – ICCREA

Dott. Danilo Basile

Specialista Estero ed Internazionalizzazione Riviera Banca

Dott. Giuseppe Filiaci

Responsabile Estero ed Internazionalizzazione ICCREA Banca

Rivierabanca & Iccrea Banca insieme per accompagnare le imprese sui mercati internazionali, raccontiamo casi di successo.

Rivierabanca & Iccrea Banca

**insieme per accompagnare le imprese sui mercati internazionali,
raccontiamo casi di successo**

Pesaro, 7 Maggio 2024

Giuseppe Filiaci, Responsabile U.O. Estero e Internazionalizzazione
Danilo Basile, Specialista Estero Imprese



IL MAGGIORE GRUPPO BANCARIO COOPERATIVO

Il Gruppo si è costituito il 4 marzo 2019 nell'ambito della riforma del Credito Cooperativo italiano, che ha previsto l'obbligo per tutte le BCC di **aderire ad un gruppo bancario cooperativo**, figura del tutto nuova nel panorama bancario italiano ed europeo.

Raccoglie l'eredità di **sessant'anni di storia**, quando nel 1963 i rappresentanti di 190 Casse Rurali si riunirono per costituire l'Istituto di Credito delle Casse Rurali e Artigiane.

L'unico gruppo bancario nazionale a capitale interamente italiano.

IL RADICAMENTO SUL TERRITORIO

115



BCC

2.422



Sportelli

850.000



Soci

1.700



Comuni presidiati

5,2Mln



Clienti

22.000



Dipendenti



IL RADICAMENTO SUL TERRITORIO



1,3 MLD DI EURO

Impieghi



24

Comuni
Presidiati

46

Filiali

12

in provincia
di Pesaro-Urbino

4

nella città
di Pesaro



6.673

Soci



100.000

Clienti



343

Dipendenti

I Prodotti Estero del Gruppo BCC Iccrea

Principali
prodotti
ESTERO
offerti da
Iccrea
Banca SPA

Pagamenti cross-
border

Crediti
Documentari

Bondistica
commerciale

Fin-Import

Anticipo contratto
export

Apercredito in c/c
revolving

Sconto pro-soluto
con voltura di
polizza
assicurativa

Credito fornitore

Credito acquirente

Finanziamenti
assistiti da
garanzia SACE

Finanziamento
intercompany

Finanziamento
agevolato per
costituzione imprese
all'estero ex.
L.100/90 Simest o ex
L.19/91 Finest

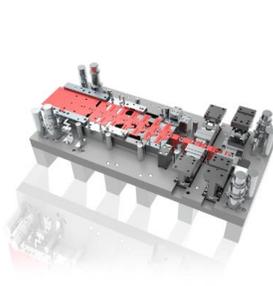
Fidejussioni per
finanziamenti
Simest (L.100/90,
L.133/08)

Advisory per
Internazionalizzazi
one (L.100/90;
L.133/08; ...)

Business
International in
accordo con
molteplici Partner

FINANZIAMENTI INTERCOMPANY

GLM SPA



Azienda attiva dal 1998 nella produzione di tubi e staffe per sistemi di scarico, componenti complessi per automotive, moto, mobili ed altri elementi di metallo.

Presenza internazionale con controllate in:

- **Messico** la «*GLM Components Mexico Division*» è specializzata nella produzione di bracket sia in tubo che in lamiera per il settore exhaust;
- **Serbia** «*GLM Rs Components* » si propone di creare una struttura che risponda alle esigenze del cliente e del mercato ad un prezzo molto competitivo attraverso la sua massima flessibilità e competenza.

Finanziamento Intercompany

Società estera finanziata



Società controllata al 100%

Finanziamento

Banca Finanziatrice



«Casa Madre» italiana GARANTE

ICCREA

Fidejussione almeno pari al 120% dell'importo finanziato



Finanziamento Intercompany

Mutuo chirografario estero in Euro, della durata massima di 36 mesi, concesso a tassi di mercato a imprese estere controllate di imprese italiane, destinato al sostegno dell'attività e assistito da garanzia della capogruppo e/o controllante italiana.



- **SUPPORTO** alle aziende italiane per sostenere e rafforzare l'attività delle controllate estere



- **OFFERTA** alle controllate estere di aziende italiane con **MIGLIORI CONDIZIONI ECONOMICHE** di finanziamento rispetto a quelle praticate nei Paesi in cui operano



Documenti necessari:

- **LEGAL OPINION:** rilasciata da studio legale presente nel Paese in cui ha Sede la Società Finanziata
- **CODICE FISCALE ITALIANO** (della Società Finanziata)

Finanziamenti agevolati SIMEST Legge 133/2008

Attività di Advisory per finanziamenti agevolati in «de minimis» per l'internazionalizzazione erogati da Simest

Finanziamenti agevolati a supporto delle «Imprese italiane» per «potenziare la propria presenza sui mercati esteri anche all'interno dell'UE»

FINANZIAMENTI AGEVOLATI

Transizione digitale ed ecologica

Fiere ed eventi

Inserimento mercati

E-commerce

Temporary Manager

Certificazioni e Consulenze

Tasso di riferimento UE (APRILE 2024)
5,11%

Tasso agevolato:
la Società potrà scegliere di richiedere il **10%**,
o il **50%** o l'**80%** del tasso di riferimento

Cofinanziamento a fondo perduto:
10% per le aziende che rispettano determinati requisiti

Transizione Digitale ed Ecologica

The Edge Company è una Deep Tech Company italiana nata nel 2017 che combina specializzazioni in Intelligenza Artificiale (IA), reti neurali e deep learning per offrire soluzioni attraverso prodotti e servizi tecnologici all'avanguardia su scala globale.

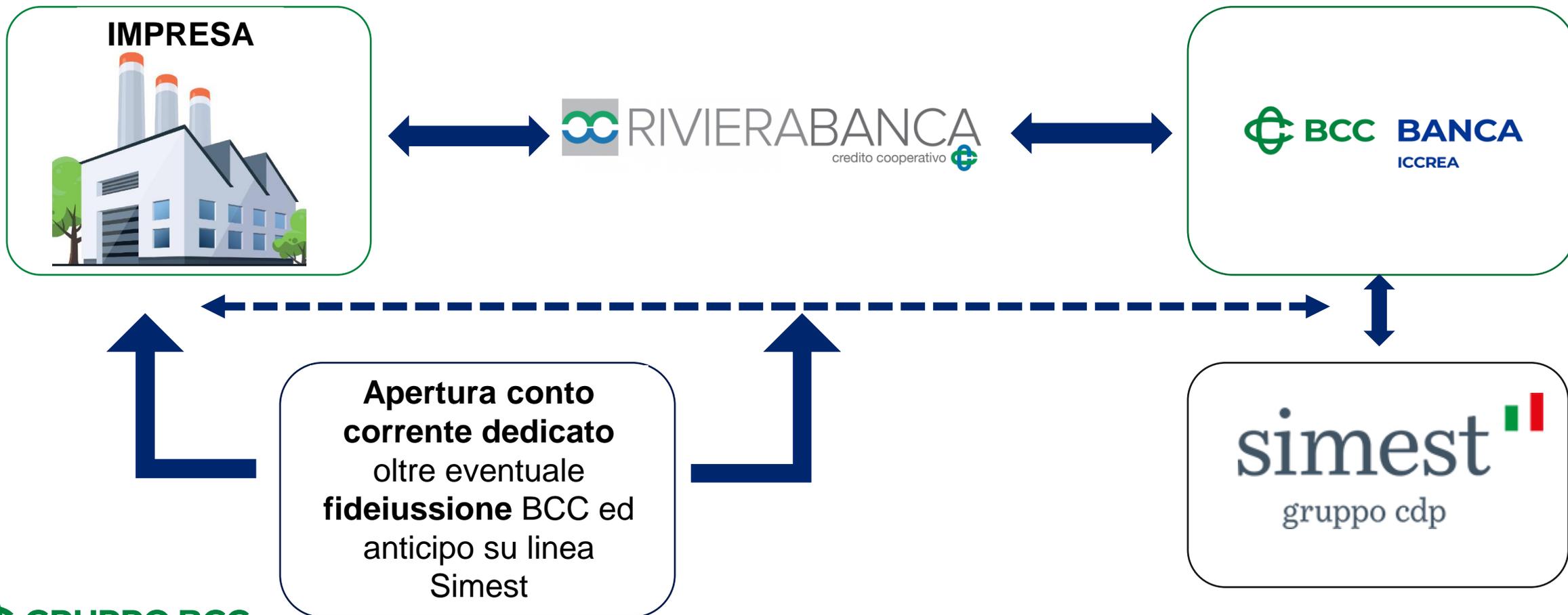
La Società ha richiesto un finanziamento di circa **500 mila euro** per l'integrazione e sviluppo digitale dei processi aziendali, disaster recovery business e continuity, l'investimento in programmi informatici, miglioramento della cyber security e big data and analysis.



**THE EDGE
COMPANY**

Accordo tra Iccrea Banca e Simest

Schema Intervento



Finanziamenti assistiti da garanzia SACE

Accordo tra ICCREA Banca e SACE

Garanzia «Futuro Light»

- Capitale circolante per l'approntamento di commesse «estere» e/o per realizzazione, ampliamento o manutenzione di Infrastrutture* in Italia
- Acquisizioni di partecipazioni di maggioranza e/o ramo d'azienda di società estere da parte di imprese con sede legale in Italia
- Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali all'estero da parte di imprese con sede legale in Italia
- Investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali in Italia relativi alla realizzazione, manutenzione o ampliamento di:
 - Infrastrutture*
 - Infrastrutture o stabilimenti produttivi localizzati in Aree Economicamente Svantaggiate
 - Investimenti per l'Innovazione Tecnologica e Digitale
 - Investimenti per lo sviluppo delle Filiere Strategiche (agroindustria, design, moda e arredo, automotive, microelettronica e semiconduttori, metallo ed elettromeccanica; chimico/farmaceutico; aerospazio e aeronautica; gomma e plastica)
 - Investimenti per la Riduzione del Rischio Sismico e/o Idrogeologico
 - Investimenti per lo sviluppo dell'Imprenditoria Femminile

Accordo tra ICCREA Banca e SACE

Garanzia «Green Light»



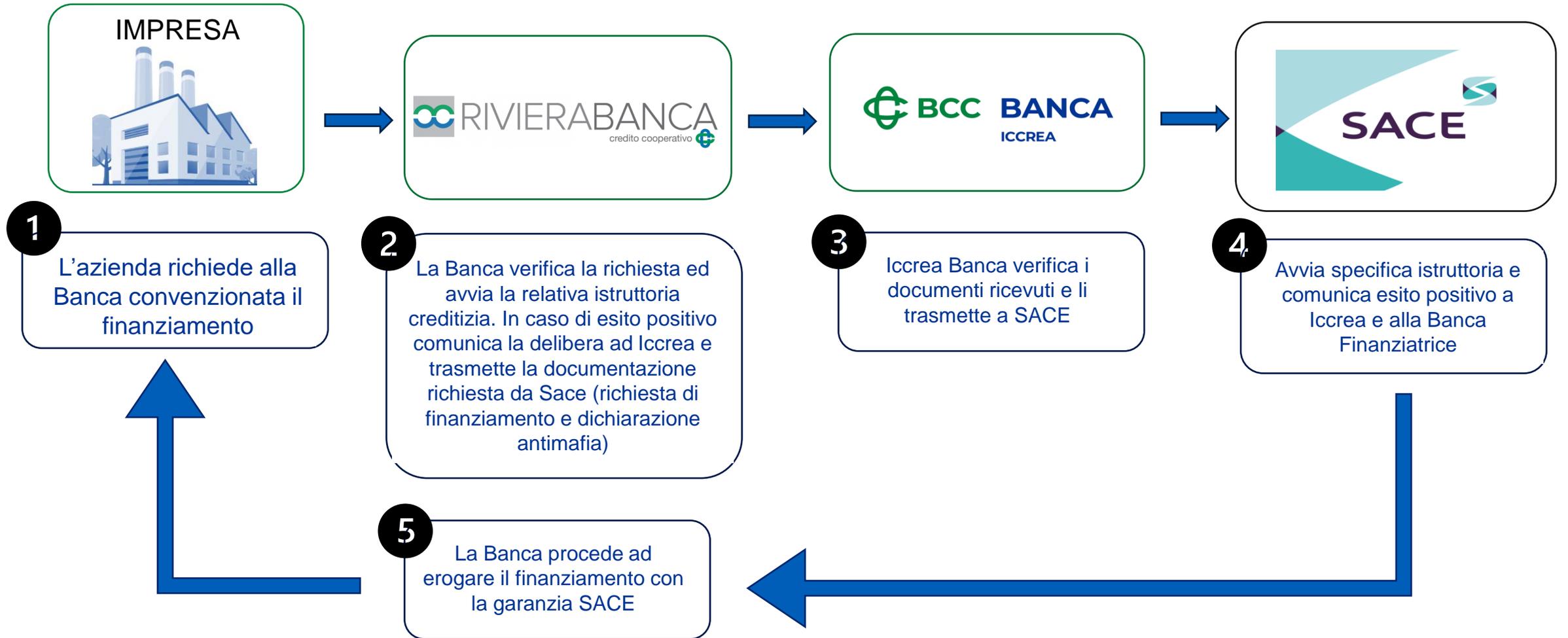
- Agevolare la transizione verso un'economia pulita e circolare
- Integrare i cicli produttivi con tecnologie a basse emissioni per la produzione di beni e servizi sostenibili
- Accelerare la transizione verso una mobilità sostenibile e intelligente, con particolare riferimento a progetti volti a favorire l'avvento della mobilità multimodale automatizzata e connessa, idonei a ridurre l'inquinamento e l'entità delle emissioni inquinanti, anche attraverso lo sviluppo di sistemi intelligenti di gestione del traffico, resi possibili dalla digitalizzazione
- Facilitare la mitigazione e l'adattamento dei cambiamenti climatici
- Prevenire e ridurre l'inquinamento
- Perseguire la protezione delle acque, della biodiversità e degli ecosistemi

CONVENZIONE SACE GREEN: MITIGAZIONE CAMBIAMENTI CLIMATICI



- **Cittadini dell'Ordine Spa** è uno dei principali player nel settore Security Services ed il primo Istituto di Vigilanza Privata d'Europa, fondato nel 1870, con sede a Bolzano. Attualmente il gruppo è attivo a livello internazionale grazie alla sua rete di società operative in Romania e a Malta, oltre che in numerose regioni Italiane. I servizi offerti si suddividono su tre aree di applicazione: Sicurezza e Vigilanza, Green energy e Soluzioni per il Trasporto e la Logistica Integrata.
- La Società ha richiesto un finanziamento di Euro **600.000** per l'installazione di un impianto fotovoltaico. L'obiettivo di rilievo strategico è la mitigazione dei cambiamenti climatici.
- Durata del finanziamento 5 anni, rate trimestrali, tasso variabile a condizioni di mercato, Garanzia SACE (80%).

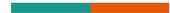
Schema Intervento



Grazie per l'attenzione



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



INTESA SAN PAOLO

Dott. Claudio Celli

Responsabile Specialisti Sviluppo Estero Emilia Romagna e Marche

Il supporto alle imprese per lo sviluppo nei mercati esteri.

INTESA  SANPAOLO

Supporto alle imprese per lo sviluppo nei mercati esteri

Claudio Celli

Responsabile Specialisti Sviluppo Estero Emilia Romagna e
Marche
Intesa Sanpaolo

07.05.2024

Indice

Introduzione

- Rete Internazionale di Intesa SanPaolo
- Il ruolo degli Specialisti Internazionalizzazione
 - Servizio di Business Strategy
- Il ruolo degli Specialisti Sviluppo Estero
 - Garanzie Bancarie Internazionali
 - Soluzioni di Trade Finance
- Export Sostenibile

"Il Tuo Futuro è la Nostra Impresa"

Intesa Sanpaolo sostiene l'economia del paese attraverso diversi strumenti a copertura dei bisogni dei clienti nei seguenti ambiti strategici:



◆ Per sostenere gli investimenti e **porre le basi per l'impresa del futuro,** amplificando i benefici dei fondi PNRR

◆ **plafond da 120 €B** ◆

«Il Tuo Futuro è la Nostra Impresa»



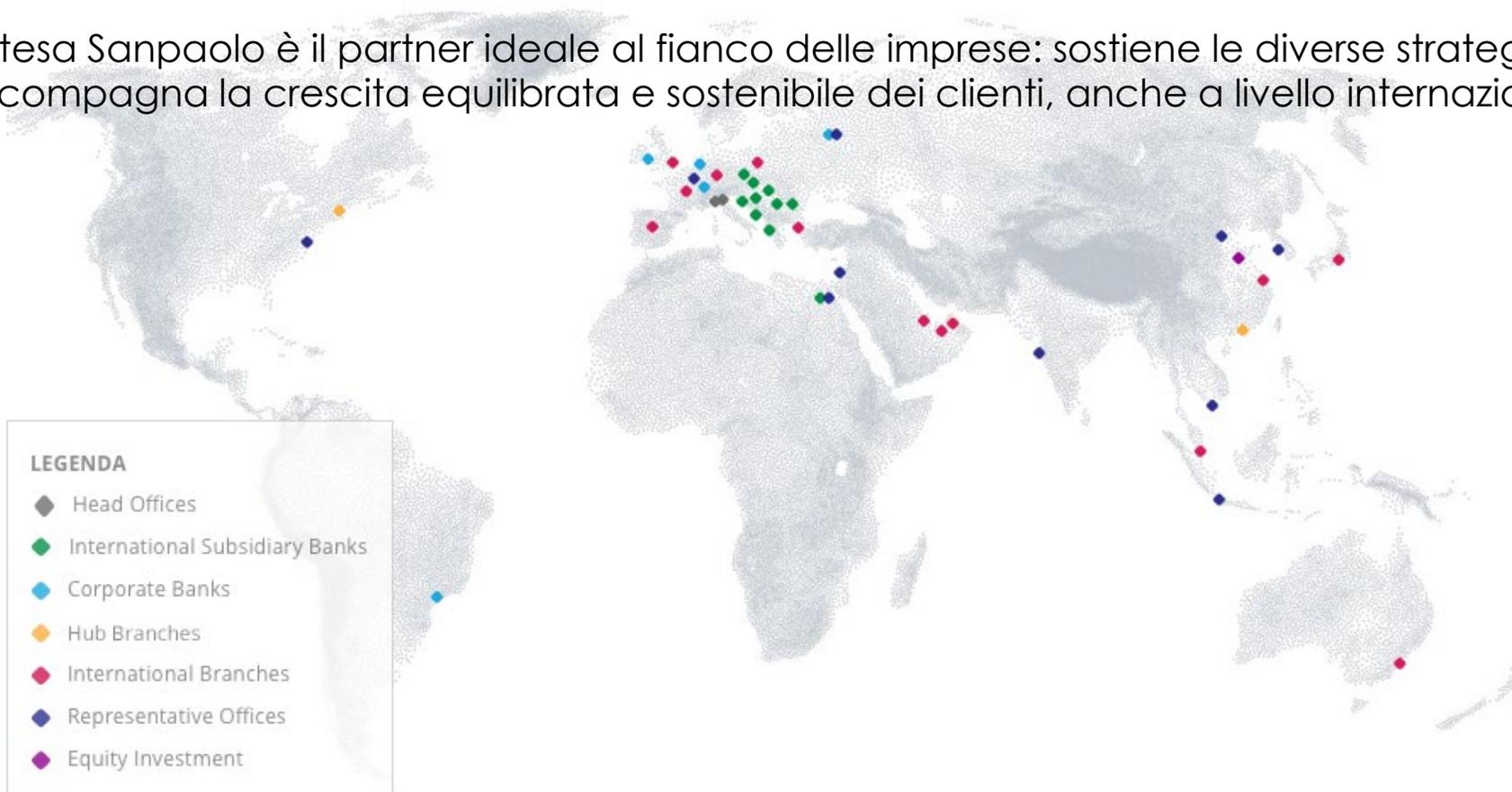
← Per sostenere gli investimenti e **porre le basi per l'impresa del futuro, amplificando i benefici dei fondi PNRR** →

plafond da
120 €B

- Intesa Sanpaolo, con le proprie strutture specializzate, affianca le PMI con competenze e soluzioni finanziarie per accompagnare la spiccata propensione delle Imprese ad esportare le eccellenze «Made in Italy», un supporto strategico e mirato nella ridefinizione delle geografie dell'export, soprattutto durante i mutamenti geopolitici subiti dai mercati domestici e internazionali.
- Grazie alla radicata e capillare presenza internazionale, il Gruppo provvede all'individuazione di nuovi potenziali mercati, oltre ad offrire percorsi formativi specifici.

Rete internazionale di Intesa Sanpaolo

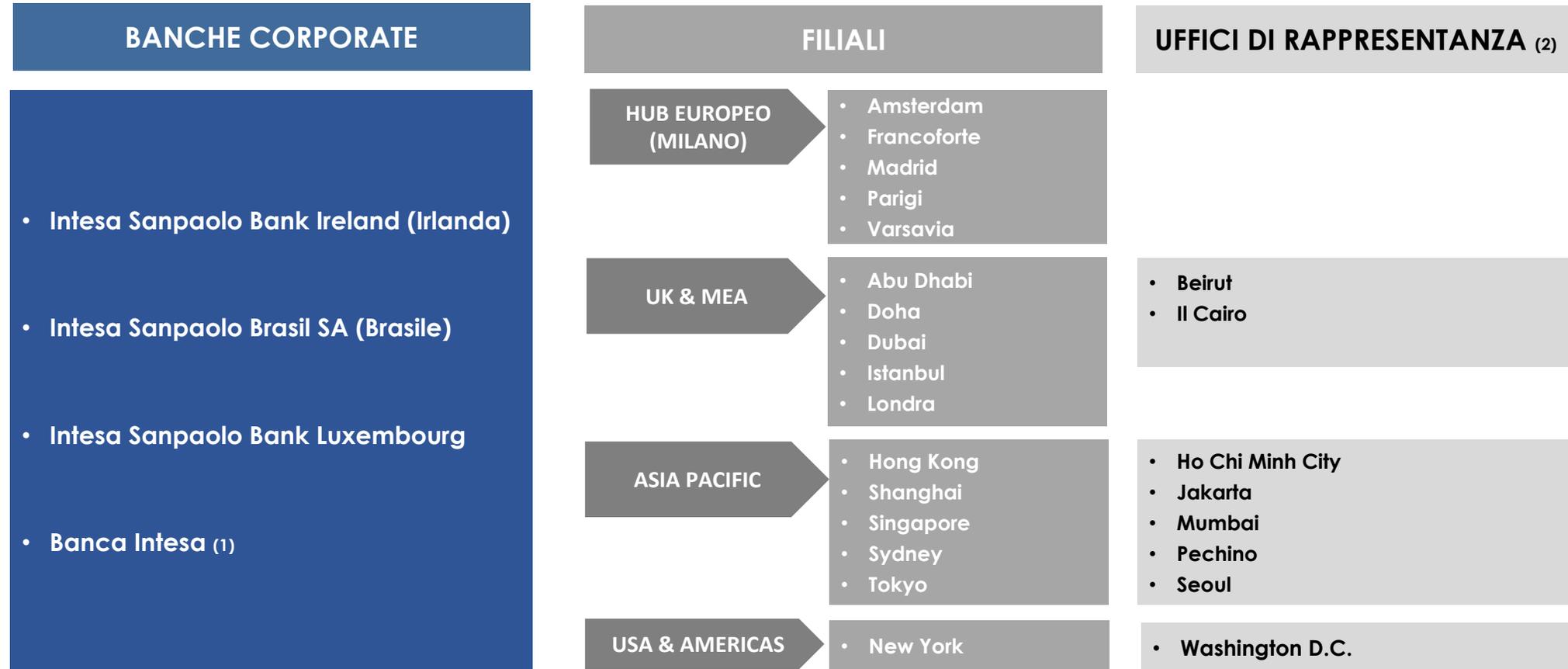
Il Gruppo Intesa Sanpaolo è il partner ideale al fianco delle imprese: sostiene le diverse strategie aziendali e accompagna la crescita equilibrata e sostenibile dei clienti, anche a livello internazionale



- ☐ ~ 4.300 sportelli nel mondo di cui ~ 3.350 in Italia e ~ 950 all'estero
- ☐ 20,8 milioni di clienti nel mondo di cui 13,6 milioni di clienti in Italia e 7,2 all'estero
- ☐ Intesa Sanpaolo è presente con la **propria Rete Estera in ~ 40 Paesi** e nelle aree in cui si registra il maggior dinamismo delle imprese italiane
- ☐ Intesa Sanpaolo vanta anche un'ampia copertura in altri Paesi grazie ad **accordi di collaborazione con altre Banche.**

Banche Corporate, Filiali Estere e Uff. di Rappresentanza - Div. IMI CIB 6

Rete Internazionale in 25 Paesi nelle aree in cui si registra il maggior dinamismo delle imprese italiane



■ Network Internazionale costituito da Corporate Desk con personale italiano

■ Capacità di erogare in loco servizi e prodotti a supporto delle imprese

(1) Federazione Russa

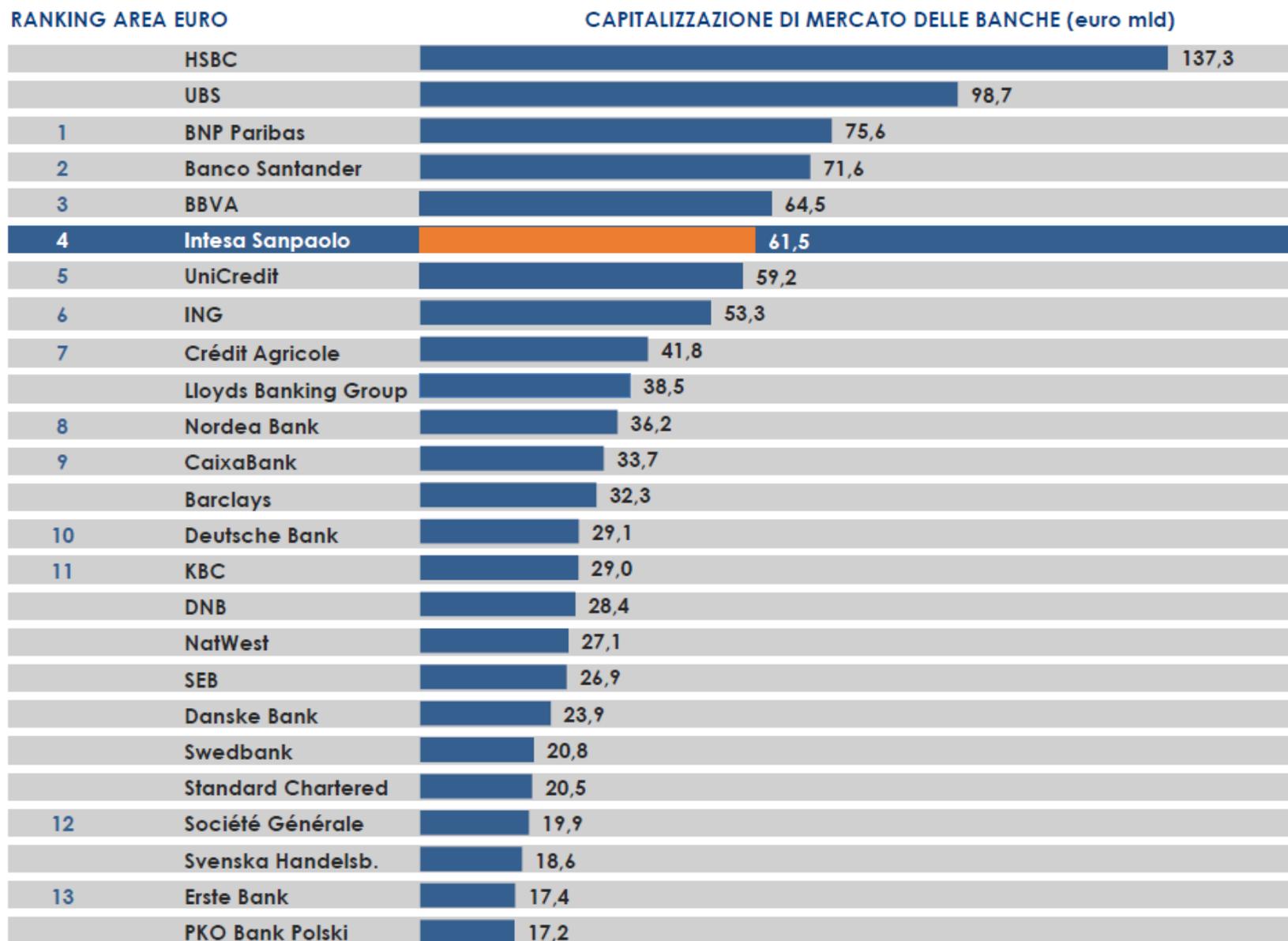
(2) Gli Uffici di Rappresentanza includono European Regulatory & Public Affairs a Bruxelles.

Le banche controllate della Divisione International Subsidiary Banks

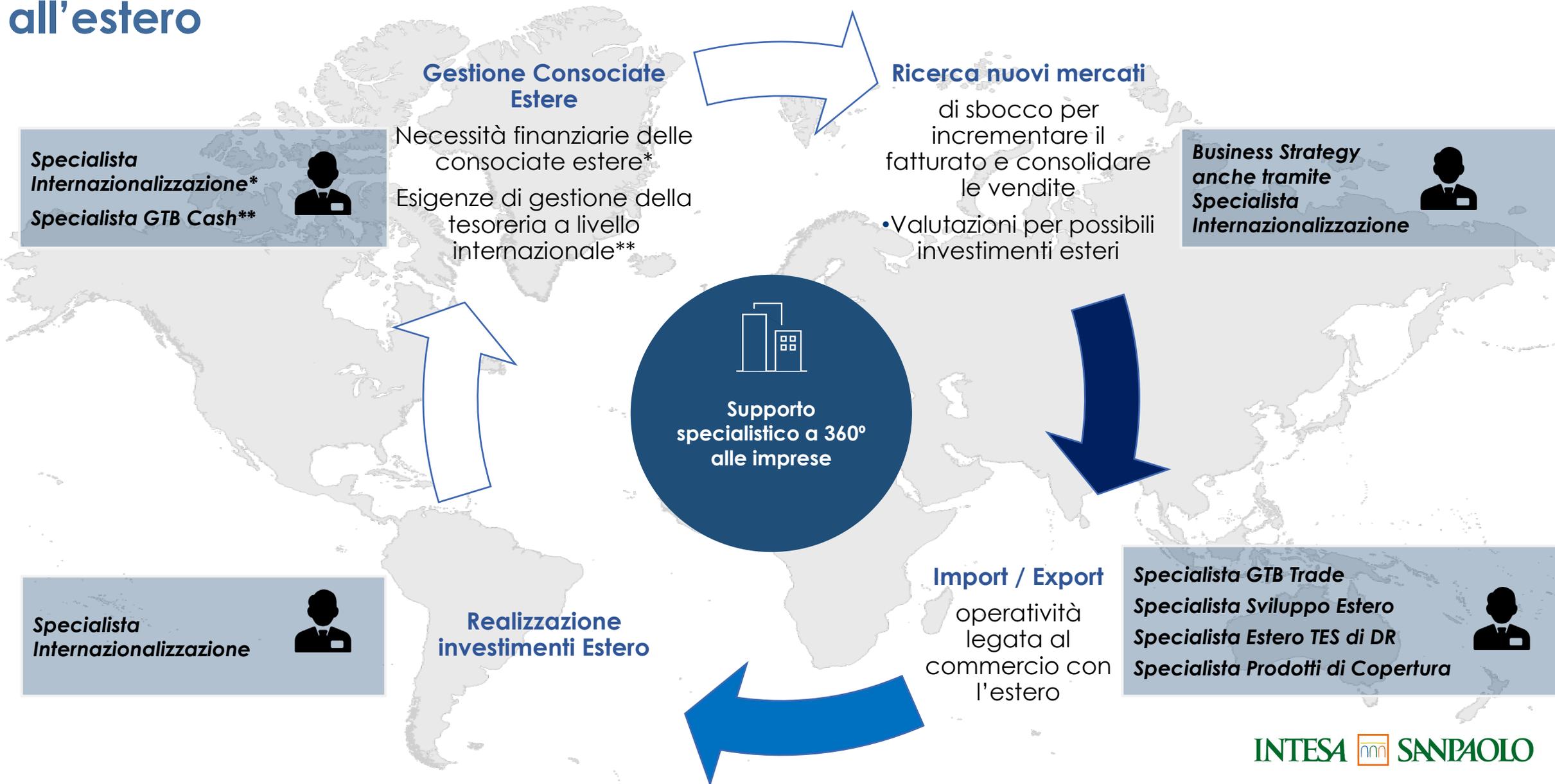


Presenza strategica internazionale nel *commercial banking* nell'Europa centro-orientale e nel Medio Oriente e Nord Africa

Dimensione europea: 4° Banca dell'Area Euro



Supportiamo le imprese nelle loro diverse esigenze per le loro attività all'estero



Il ruolo degli Specialisti internazionalizzazione

Rete Italia
Intesa Sanpaolo

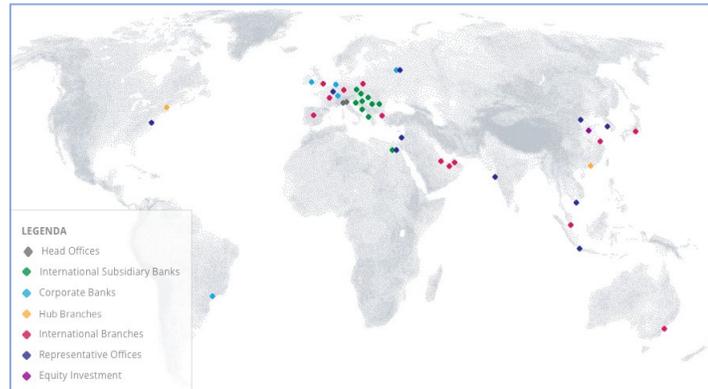
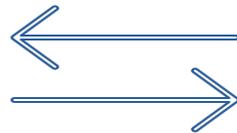
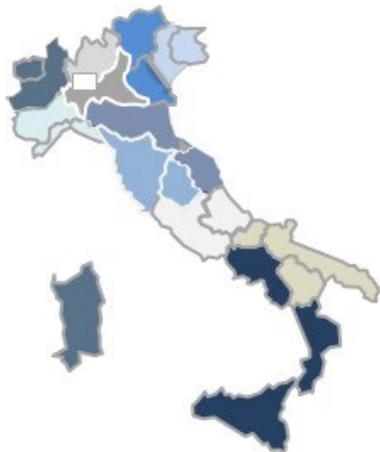
Sviluppo
Internazionalizzazione
Imprese

Rete Estera
Gruppo Intesa Sanpaolo

- Il **Gestore Imprese** è il punto centrale della relazione con la **Clientela**
- Il Gestore intercetta l'opportunità di crescita e/o espansione all'estero e la segnala allo **Specialista Internazionalizzazione***

- Un team di **Specialisti Internazionalizzazione** opera su **tutto il territorio nazionale** e agisce come punto di riferimento con la Rete Estera per la clientela imprese del Gruppo
- L'obiettivo è **supportare le imprese italiane** nello sviluppo della propria presenza nei mercati esteri, offrendo loro **sostegno finanziario** e **servizi specialistici** nei Paesi in cui Intesa Sanpaolo è presente

- La **Rete Estera** del Gruppo Intesa Sanpaolo è composta da
 - **Filiali Estere e Banche Corporate** (Finanziamenti e servizi corporate)
 - **Banche Estere** (servizi di Banca Universale)
 - **Uffici di Rappresentanza** (prima introduzione e accoglienza nel Paese)
- I gestori dei **Corporate/ Multinational Clients Desk** della Rete Estera del Gruppo Intesa Sanpaolo forniscono i **prodotti-servizi** alle aziende clienti nell'area geografica estera di competenza, in collaborazione con il Gestore imprese e lo Specialista di Sviluppo Internazionalizzazione Imprese



* per le operazioni trade e cash della clientela sono a disposizione lo Specialista Global Transaction Banking e lo Specialista Sviluppo Estero

Servizi di Business Strategy

Il servizio di Intesa Sanpaolo che aiuta a sviluppare nuove opportunità di business all'estero, con **disamina delle soluzioni più adatte** per il progetto di internazionalizzazione.



Network di consulenti referenziati in oltre 160 Paesi nel mondo

per assistere la clientela nelle fasi di ingresso e sviluppo di nuovi mercati



Capacità di selezionare il partner più in linea con le esigenze del cliente

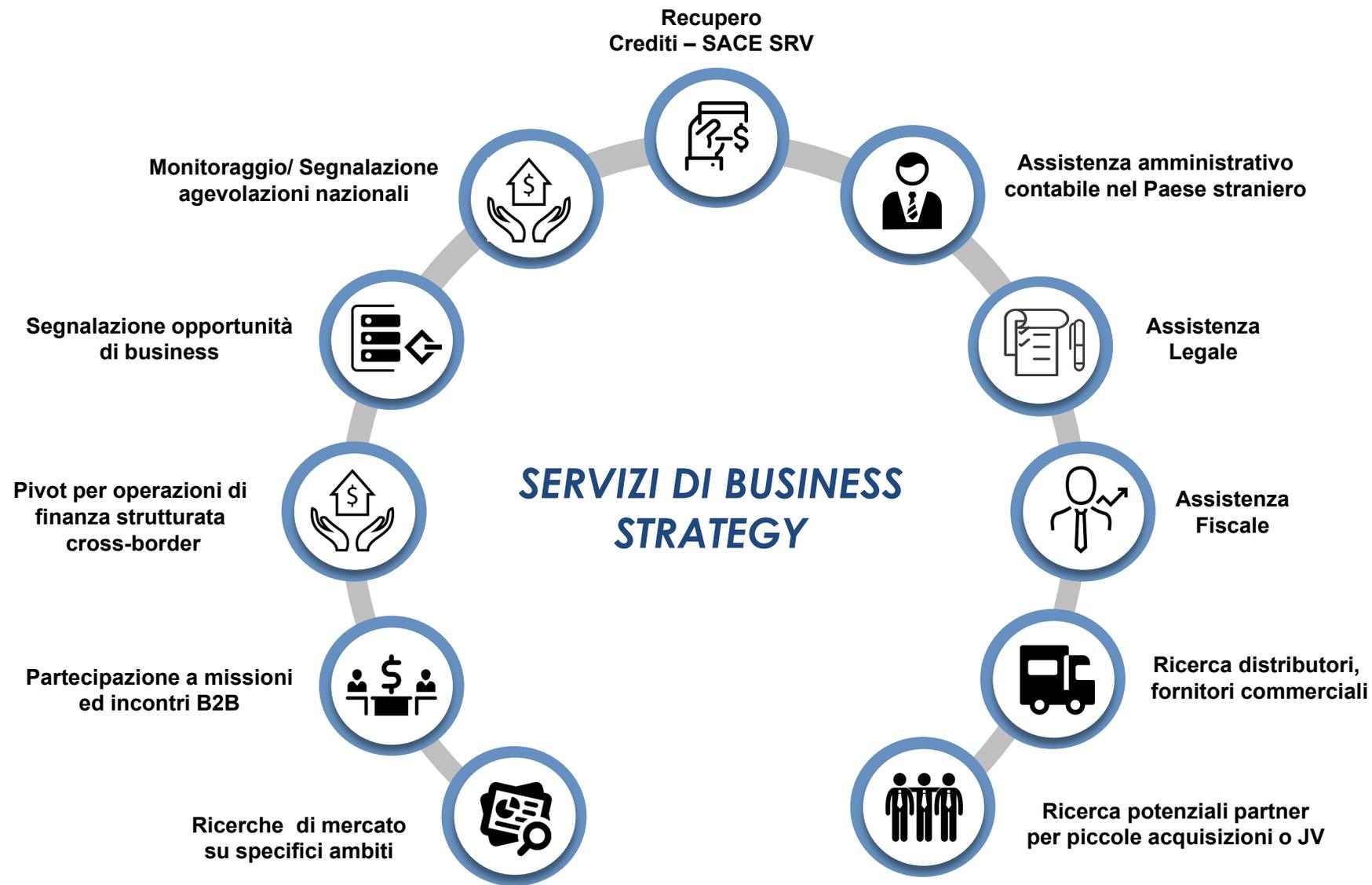
da importanti società di consulenza internazionale a «boutique specialistiche»



Agevola il contatto con organismi istituzionali (es: ICE, SACE SRV)

per supportare la crescita internazionale della clientela Banca dei Territori e il recupero dei crediti all'estero

Business Strategy – tipologia di assistenza



Leaflet digitali su Rete Estera di Intesa Sanpaolo e sui servizi di Business Strategy 13

Strategy



Business Strategy

Il servizio di Intesa Sanpaolo che ti aiuta a sviluppare nuove opportunità di business all'estero. Anche nei complessi mercati emergenti extraeuropei.

Analisi e valutazione preliminare gratuite per il tuo progetto di internazionalizzazione!

- **Analisi e valutazione preliminare gratuita** delle soluzioni più adatte per compiere i passi giusti fin dall'inizio.
- **Individuazione dei punti di forza e debolezza** del tuo progetto, eventualmente anche con l'aiuto di **consulenti esterni** alla banca che parlano la tua lingua.
- **Definizione di una chiara strategia** per l'internazionalizzazione della tua impresa.
- **Supporto specialistico** al tuo gestore da parte del **Team Business Strategy** per sviluppare il tuo progetto all'estero.

I leaflet digitali sono disponibili per la clientela sul sito internet di Intesa Sanpaolo
Nella sezione Estero e Internazionalizzazione

Missione

Presidio della qualità complessiva del **SERVIZIO** erogato **AI CLIENTI IMPRESE**
NELL'OPERATIVITÀ DI ESTERO

Lavora al fianco dei gestori



- ❑ garantisce **supporto** nell'attività di **strutturazione del prodotto e del servizio estero**
- ❑ contribuisce alla **pianificazione** delle attività di **sviluppo commerciale ed origination dei prodotti di estero** cogliendo i **fabbisogni** espressi dalla clientela Imprese
- ❑ diffonde iniziative come **eventi, missioni all'estero, fiere internazionali e webinar** che la Banca mette a disposizione dei clienti

Attiva sinergie interne e interdivisionali

Nel cogliere le esigenze dei clienti coinvolge:

- ❑ gli **Specialisti Internazionalizzazione** per aziende che intendano avviare percorsi di internazionalizzazione
- ❑ gli **Specialisti Prodotti di Copertura e Gestione Liquidità** per supportare le imprese nelle operazioni di copertura del rischio di cambio
- ❑ gli **Specialisti Estero** per assicurare l'execution delle operazioni di estero specialistico e le attività amministrative di competenza
- ❑ gli **Specialisti Global Transaction Banking**:
 - **Trade** per strumenti complessi di Trade & Export Finance
 - **Cash** per prodotti e canali digitali, cash pooling e soluzioni di liquidity management

Possiede un know-how specifico di prodotto



Fornisce consulenza specialistica su:

- ❑ **Garanzie Bancarie Internazionali**
- ❑ **Soluzioni di Trade Finance**

Garanzie Bancarie Internazionali



Gara

BID BOND (Garanzia d'offerta)

□ Permette al proponente di partecipare a una **gara d'appalto** e garantisce che, in caso di aggiudicazione, lo stesso dia seguito alla fornitura, alla sottoscrizione del contratto e spesso al rilascio del Performance Bond

RETENTION MONEY BOND (Garanzia di ritenzione)

□ Permette di **svincolare subito** quegli importi del contratto, che dovrebbero restare bloccati fino al completamento della fornitura a tutela del compratore

Firma, esecuzione del contratto, termine esecuzione del contratto

ADVANCE PAYMENT BOND (Garanzia di restituzione)

□ **Garantisce la restituzione dell'anticipo contrattuale** in caso di mancato rispetto degli impegni contrattuali di fornitura

Termine garanzia tecnica

MAINTENANCE BOND (Garanzia di mantenimento)

□ Garantisce il committente per i difetti **«non apparenti»** emersi dopo la chiusura del cantiere e non rilevati al momento dell'accettazione

PERFORMANCE BOND (Garanzia di buona esecuzione)

□ **Rappresenta una «penale»** per mancato adempimento contrattuale

PAYMENT BOND (Garanzia di pagamento)

□ La banca dell'acquirente/ordinante si **impegna irrevocabilmente a eseguire il pagamento** al venditore/beneficiario, **nel caso in cui l'acquirente non adempia** al pagamento della fornitura nei modi e nei tempi contrattualmente pattuiti

Soluzioni di Trade Finance



Incassi e pagamenti documentari

Soluzioni per contribuire alla crescita del business e alla riduzione dei rischi di mancato pagamento nel commercio internazionale

- ❑ Rimesse documentate
- ❑ Crediti documentari import/export



Finanziamenti del capitale circolante

Soluzioni per rendere il business più efficiente, ottimizzando la gestione della liquidità

- ❑ Finanziamenti Import
- ❑ Anticipi Export



Trade & Export Finance

Soluzioni per gestire al meglio i rischi connessi alle attività nei mercati internazionali

- ❑ Factoring per le Imprese
- ❑ Sconto pro soluto effetti con voltura di polizza SACE «Credito Fornitore»
- ❑ Sconto Crediti Documentari import/export
- ❑ Garanzie internazionali
- ❑ Stand by letter of Credit (SBLC)



Canali

Soluzioni per la digitalizzazione del Trade Finance ed una maggiore efficienza e trasparenza nel dialogo Banca - Cliente

Prodotti ricompresi nella soluzione Inbiz:

- ❑ Modulo Export
- ❑ Inbiz Trade Services
- ❑ Greentrade
- ❑ Inbiz Forex
- ❑ Anticipo Fatture Estero Web
- ❑ Finimport Web

Export Sostenibile

- Iniziativa di supporto alle PMI per lo sviluppo di un «Made in Italy sostenibile», che prevede la possibilità di applicare condizioni di favore alle imprese che incrementino le esportazioni e che siano in possesso di un determinato profilo ESG.
- I requisiti di sostenibilità richiesti sono rilevabili mediante un questionario presente nella Piattaforma ESG, che il Gruppo Intesa Sanpaolo mette a disposizione mediante il proprio Remote Banking.
- Tale piattaforma permette all'impresa di individuare il proprio posizionamento ESG e di attivarsi per migliorare l'impatto ambientale, sociale e dei presidi di governance.

MADE IN ITALY + ESG: NUOVO SVILUPPO COMMERCIALE...

17



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Per le condizioni contrattuali dei prodotti e servizi bancari citati leggi i Fogli Informativi disponibili nelle filiali e sul sito internet della banca www.intesasanpaolo.com. La vendita dei prodotti e dei servizi e la concessione dei finanziamenti sono soggette alla valutazione della banca.

- *Questa presentazione è stata elaborata da Intesa Sanpaolo, a cui spettano tutti i diritti sui relativi contenuti, salvo non sia diversamente indicato. Tutte le informazioni, stime, assunzioni, proiezioni contenute in questa presentazione sono basate su documenti e dati di pubblico dominio.*
- *Questo set di informazioni è stato predisposto al solo scopo di fornire una base per una discussione preliminare sugli argomenti ed i prodotti esposti nella presentazione.*

Intesa Sanpaolo non è responsabile dell'accuratezza, completezza e correttezza di tutte le informazioni precedentemente menzionate.

- *Questo documento e le informazioni ivi contenute sono strettamente confidenziali e intese ad esclusivo uso del cliente con il quale sono state condivise. Il documento e le informazioni ivi contenute non possono essere utilizzate per altri obiettivi o, senza il previo espresso consenso di Intesa Sanpaolo, distribuite, promosse, riprodotte o condivise con parti terze.*



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



SIMEST

Dott.ssa Gabriella Severi – Senior External Relations

*Gli strumenti di Simest a supporto dell'internazionalizzazione delle
Imprese Italiane.*

SACE

Dott. Marco Mercurio – Regional Director Centro Nord

Gli strumenti di SACE a supporto dell'Export e dell'Internazionalizzazione.

*Coordina e modera Dott. Paolo Bulleri – Partner Studio Tributario e
Societario Deloitte*



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri

SACE C'È

Insieme a SACE, dai più forza
alla tua impresa.

Corporate Presentation 2024



Dal 1977 sosteniamo la competitività delle imprese italiane

SACE è il gruppo assicurativo-finanziario italiano, direttamente controllato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, specializzato nel sostegno alle imprese e al tessuto economico nazionale attraverso un'ampia gamma di strumenti e soluzioni a supporto della competitività in Italia e nel mondo. Da oltre quarantacinque anni, il Gruppo SACE è il partner di riferimento per le imprese italiane che esportano e crescono nei mercati esteri. Supporta, inoltre, il sistema bancario per facilitare, con le sue garanzie finanziarie, l'accesso al credito delle aziende per sostenerne la liquidità e gli investimenti per la competitività e la sostenibilità nell'ambito del Green New Deal italiano, a partire dal mercato domestico. SACE è presente nel mondo con 13 sedi in Paesi target per il Made in Italy, con l'obiettivo di costruire relazioni con primarie controparti locali e, attraverso strumenti finanziari dedicati, facilitare il business con le imprese italiane. Con un portafoglio di operazioni assicurate e investimenti garantiti pari a 260 miliardi di euro, il gruppo è al fianco di circa 50 mila aziende, soprattutto PMI, supportandone la crescita in Italia e in circa 200 Paesi nel mondo. |

Esperienza

oltre **45 anni**
a servizio delle imprese italiane



Impegno

€ 260 mld
di operazioni in portafoglio

Network

50.000

imprese supportate
con soluzioni assicurativo-finanziarie
e servizi di accompagnamento per
rafforzare conoscenze, contatti e
relazioni



Il nostro **PURPOSE**

Benessere e prosperità per la comunità.

La nostra **VISION**

Crediamo che incentivare e sostenere la crescita delle imprese verso orizzonti sostenibili contribuisca al benessere della società.

La nostra **MISSION**

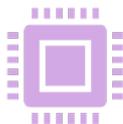
Insieme creiamo soluzioni agili per le tue esigenze di evoluzione attraverso un network di relazioni, conoscenze e servizi finanziari.

Il Piano Industriale #INSIEME2025

#INSIEME2025 rappresenta un vero e proprio cambio di paradigma, un percorso che **fa leva su quattro direttrici**: partendo dalla **sostenibilità** come strategia, punta sull' **innovazione tecnologica** fattore imprescindibile per ascoltare le esigenze delle imprese e sostenere in modo più incisivo le **PMI**, con l'obiettivo di raggiungerne 65mila, coinvolgendo tutte le **People** del Gruppo in una grande squadra SACE, coesa e orgogliosa di servire il Paese.



SOSTENIBILITÀ



INNOVAZIONE
TECNOLOGICA



SUPPORTO
ALLE PMI



PEOPLE

La nuova Strategia ESG di SACE

Nel 2023 SACE ha lanciato la sua **nuova Strategia ESG**, che è stata definita a partire dal Purpose e che prevede una profonda evoluzione del modello operativo e di business integrando i criteri ambientali, sociali e di governance in tutti i processi decisionali.

La Strategia ESG si fonda su un **sistema di misurazione d'impatto** basato su metriche scientifiche, con lo scopo di operare all'interno dei "Planetary boundaries", ovvero i confini ecologici entro i quali l'umanità può continuare a prosperare.

I due pilastri della Strategia ESG

SACE Pushes for System Change

SACE punta ad abilitare il cambiamento sistemico e la transizione delle imprese, anche grazie al punto di osservazione privilegiato che ha in qualità di società che fa da collante tra mondo finanziario, imprese e istituzioni.

SACE ESG Excellence Company

SACE intende essere un esempio da seguire per società con cui si interfaccia e lo fa garantendo la coerenza delle attività quotidiane interne, con iniziative volte alla riduzione dell'impatto ambientale dell'organizzazione, alla creazione di una catena di fornitura sostenibile e allo sviluppo delle persone di SACE verso un modello di leadership e valori sostenibili.

Dietro i nostri risultati, ci sono
i successi delle imprese italiane



€ 55 mld

di esportazioni assicurate,
finanziamenti garantiti,
liquidità e investimenti green
supportati

Risultato servizi
assicurativi
€ 309 mln

Patrimonio netto
€ 5.800 mln

2023
dati finanziari
SACE

Utile netto
€ 474 mln

Riserve tecniche
€ 4.504 mln

**Impatto
SACE**

Posti di lavoro sostenuti
950 mila

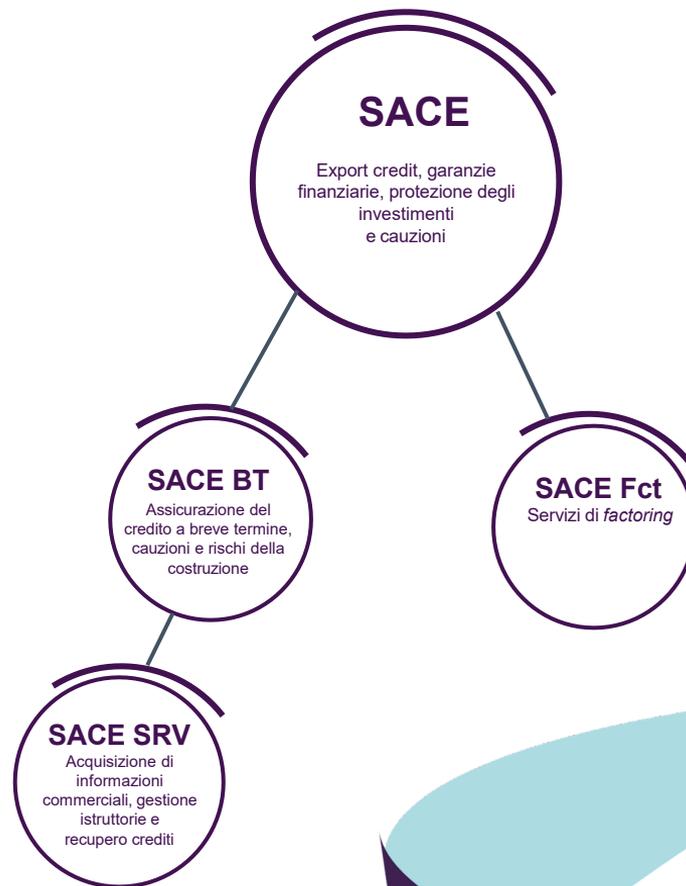
Valore della Produzione
€ 145 mld

UN GRUPPO A SUPPORTO DELLA CRESCITA DELLE IMPRESE ITALIANE

Il gruppo **SACE** nasce dall'unione di più società:

- **SACE**
- **SACE Fct**
- **SACE BT**
- **SACE SRV**

SACE detiene il 100% delle azioni di **SACE Fct**, società per azioni operante nel *factoring* e di **SACE BT**, società per azioni attiva nei rami Credito, Cauzioni e Altri danni ai beni. SACE BT a sua volta detiene il 100% del capitale di **SACE SRV**, società a responsabilità limitata specializzata nelle attività di recupero del credito e di gestione del patrimonio informativo



Offriamo alle imprese soluzioni su misura

La nostra gamma di **soluzioni assicurativo-finanziarie** si è ampliata negli anni e oggi è in grado di coprire tutte le esigenze delle imprese nel loro percorso di export e internazionalizzazione e a supportare la competitività delle imprese anche nel mercato domestico e relativamente ai progetti green.

Abbiamo sviluppato anche una serie di iniziative di accompagnamento che consentono alle imprese di rafforzare conoscenze e ampliare il loro network di contatti e relazioni (SACE Education e SACE Connects).



Assicurazione del credito



Liquidità Finanziaria



Protezioni costruzioni e investimenti



SACE Connects



Garanzie finanziarie



Cauzioni



Advisory clienti e mercati



SACE Education

Operatività SACE – Export Credit



I **rischi** che SACE assume sono classificabili in due diverse tipologie:

Rischi di tipo **COMMERCIALE**

Connessi con eventi generati dalla **controparte** nella transazione/investimento

Rischi di tipo **POLITICO**

Connessi con eventi generati da situazioni dovute al **Paese** di riferimento della transazione/investimento

I **prodotti** che SACE offre a copertura dei suddetti rischi:



Credito Fornitore (1/2)

Caratteristiche

- **A chi si rivolge:** ad aziende italiane che concedono dilazioni di pagamento ai propri acquirenti esteri
- **Rischi coperti:** rischio di credito legato ad eventi di natura politica e commerciale e rischio di produzione (mancato recupero costi per revoca commessa)
- **Livello di copertura:** fino al 100% dei rischi politici e commerciali
- **Durata:** fino a 5 anni (salve eccezioni)

Vantaggi

- **Impresa italiana:** offerta commerciale più competitiva; possibilità di monetizzare i crediti tramite voltura di polizza SACE presso Istituto di Credito/Factor
- **Impresa straniera:** beneficiare di dilazioni di pagamento a condizioni vantaggiose e diversificare le fonti di finanziamento

Schema operazione SACE



Voltura

L'esportatore ha la possibilità di monetizzare il proprio credito rappresentato da titoli cambiari tramite la **Voltura della Polizza**: può gestire in maniera più efficiente i rischi connessi alle proprie commesse estere con la cessione dei propri diritti di Polizza a banche/operatori finanziari.

Credito Fornitore (2/2)

SACE interviene a copertura del rischio di:

Credito

Copertura dal rischio di mancato pagamento del Debitore o del Garante ove previsto

Produzione

Copertura dei costi sostenuti per l'approntamento della fornitura qualora l'evento di sinistro si verifichi prima dell'esecuzione delle obbligazioni dell'Esportatore

Indebita escussione delle fideiussioni

Copertura contro l'indebita escussione delle fideiussioni da emettere a valere su una commessa export:

- per partecipare a aste/appalti
- per anticipi ricevuti
- per buona esecuzione
- per trattenute a garanzia

Distruzione e Requisizione

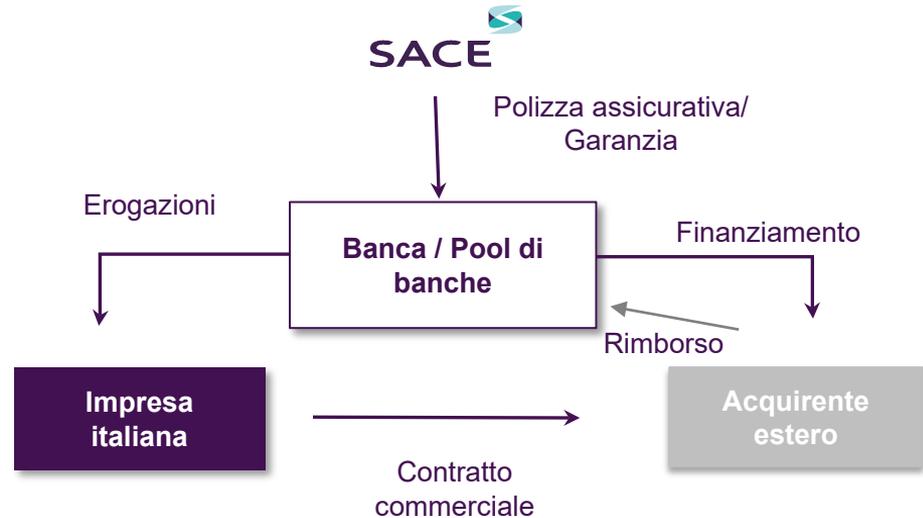
Copertura contro il rischio di distruzione/danneggiamento (per cause di forza maggiore) e/o requisizione/confisca (o altro atto autoritativo di uno Stato estero), che impediscano la riesportazione o la libera disponibilità dei beni temporaneamente esportati

Credito Acquirente (1/2)

La polizza Credito Acquirente si rivolge a banche che finanziano direttamente acquirenti esteri per commesse in cui sono coinvolti esportatori italiani

Rischi assicurati

- Mancato pagamento del credito per eventi di natura politica e commerciale
- Livello di copertura fino al 100% dell'importo finanziato (max 85% valore contratto commerciale), del premio SACE e degli interessi di preammortamento (in linea con la normativa OCSE)



Credito Acquirente (2/2)

Vantaggi

- **Esportatore:** ricevere il pagamento in contanti durante l'esecuzione del contratto e offrire al cliente finanziamenti a medio-lungo termine
- **Acquirente:** possibilità di accedere a finanziamenti a medio-lungo termine a condizioni più competitive (per durata, costo e tasso di interesse); non utilizzare linee di credito locali
- **Banca:** minore assorbimento capitale su quota garantita da SACE

Svantaggi

- **Spese legali e fee:** è necessaria una due diligence legale per verificare la validità ed efficacia del contratto di finanziamento (di legge inglese) nell'ordinamento locale. Può essere inoltre richiesta una due diligence ambientale. Le fee applicate dalla banca sono in linea con la complessità della strutturazione e la durata del commitment
- **Taglio operazione:** per i maggiori costi, in genere il Credito Acquirente è destinato a operazioni di taglio rilevante

TUTTAVIA:

Per operazioni fino a 10 mln di € e dilazioni fino a 5 anni questi svantaggi possono essere superati con il Credito Acquirente Express

Polizza Investimenti Diretti all'Estero (IDE)

La polizza IDE è una copertura assicurativa volta a sterilizzare i rischi politici gravanti sugli investimenti diretti all'estero effettuati da imprese italiane, sia in fase di start-up, sia in fase di consolidamento.

Rischi assicurabili Oggetto della copertura

- Atti espropriativi
- Guerra e disordini civili
- Restrizioni valutarie
- Interruzione dell'attività produttiva

La polizza copre gli investimenti all'estero effettuati in forma di apporto di capitale, conferimento in natura, finanziamento o garanzia del socio.

Durata e costi copertura

Possibilità di copertura fino al 100% dell'investimento all'estero.

Durata anche > 10 anni, con possibilità annuale di recesso senza penale. Pricing a condizioni di mercato definito caso per caso sulla base, inter alia, della situazione del paese di destinazione dell'investimento, del/dei rischio/rischi oggetto della richiesta di copertura, delle caratteristiche dell'investimento.

Garanzie Finanziarie

Alla tradizionale attività di Export Credit Agency, si affianca l'operatività a supporto delle imprese italiane per facilitare, in partnership con il sistema bancario, l'accesso a linee di credito che semplifichino il loro piano di internazionalizzazione, sviluppo sostenibile e partecipazione al **PNRR**. Nel dettaglio:

- SACE garantisce le banche dal rischio di mancato rimborso del **finanziamento**, facilitando all'impresa l'accesso a linee di credito a medio/lungo termine
- SACE supporta le aziende nell'emissione delle **fidejussioni** richieste dai clienti esteri, fornendo alla banca emittente una copertura del rischio di escussione delle fidejussioni dovuto ad un inadempimento dell'ordinante

Ambiti di eleggibilità

- **Green New Deal**
- **PNRR (Rilievo Strategico)**
- **Internaz.ne (Rilievo Strategico)**

Caratteristiche della garanzia SACE

Garanzia finanziaria a **prima richiesta**, **irrevocabile** e **incondizionata**

Percentuale di **copertura** da valutarsi caso per caso e nei **limiti dell'80%** (in ossequio alla normativa UE sugli aiuti di Stato)

Remunerazione SACE a **condizioni di**

mercato

Strutture finanziarie sottostanti ammissibili

Finanziamenti (anche in project finance) con diversi gradi di seniority

Emissioni Obbligazionarie

Cauzioni



Garanzie Finanziarie

1

IMPORTI

Possibilità di garantire **importi significativi**, e assenza di vincoli di *size* dell'operazione

2

DURATA

Possibilità di garantire **lunghe durate** o di **estendere la durata del finanziamento**

3

LINEE DI FIDO

Salvaguardia, per la quota garantita, **delle linee di fido disponibili** presso il sistema bancario

4

SEMPLIFICAZIONE

Possibilità di **finanziamenti bilaterali in alternativa a finanziamenti in pool** grazie alla possibilità per la banca finanziatrice di **trasferire parte del rischio di credito a SACE**

5

ALL-IN COST

% garantita SACE



Rischio controparte **sostituito con rischio Stato italiano**

Liberazione capitale allocato dalla banca

Per la quota di finanziamento garantita da SACE, **ponderazione pari a zero dei Risk-Weighted Assets (RWA)** nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea e **riduzione del costo del capitale**



Minor costo Banca/ miglioramento condizioni per il debitore

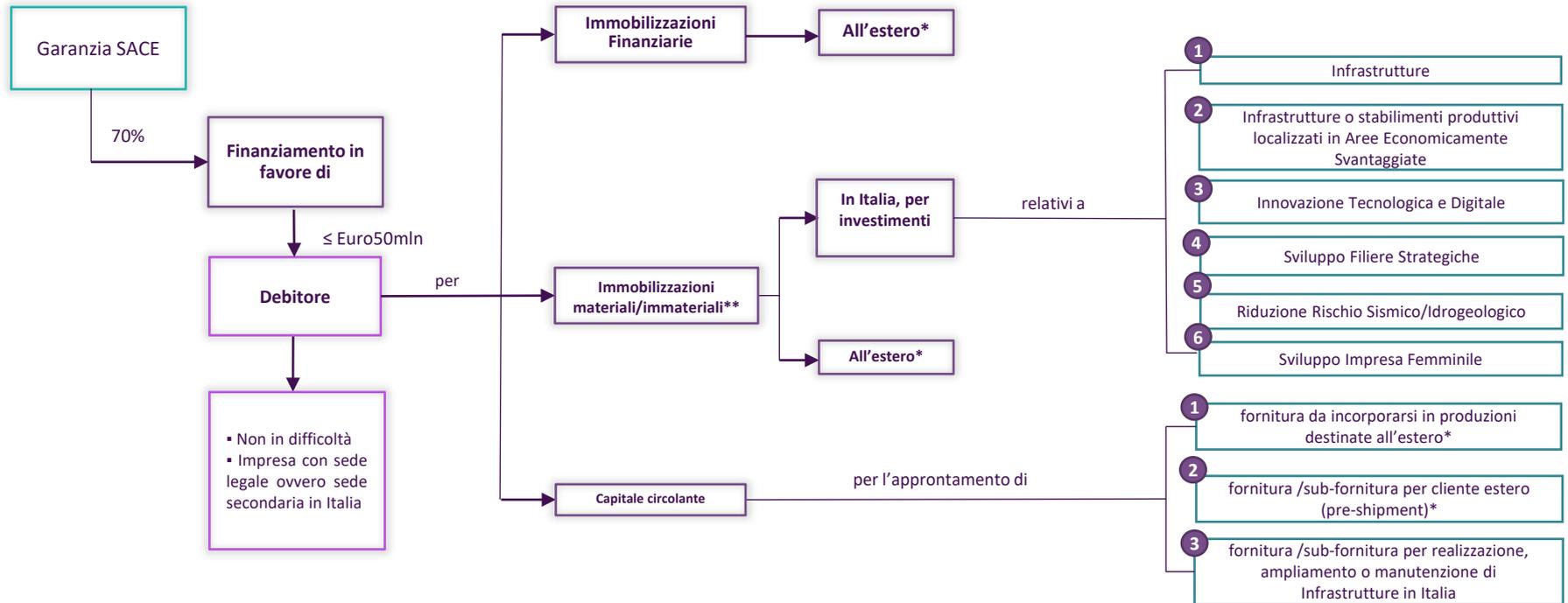


Premio SACE



Costo all-in ⁽¹⁾

1.a. Convenzione Futuro - principali caratteristiche di eligibility (1/2)



*Fattispecie consentita soltanto per imprese con sede legale in Italia

** Ammesse anche spese sostenute non oltre i 18 mesi antecedenti alla data della Richiesta di Finanziamento, per il valore di ammortamento residuo e nei limiti in cui sussistano o siano attesi ulteriori costi e/o spese di gestione e/o manutenzione e/o di realizzazione

immobilizzazioni materiali indicano costi per (1) terreni e fabbricati, (2) impianti e macchinari, (3) attrezzature industriali e commerciali, inerenti l'attività produttiva caratteristica del debitore
immobilizzazioni immateriali indicano costi per (1) impianto e ampliamento, (2) ricerca e sviluppo, (3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, (4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili, inerenti l'attività produttiva caratteristica del debitore
immobilizzazioni finanziarie indicano i costi di investimento nella forma di prezzo di acquisto di (a) partecipazioni di maggioranza in società produttive e/o società di trading di beni e/o servizi; e/o (b) ramo di azienda di società produttive e/o società di trading di beni e/o servizi

Advisory Clienti e Mercati

Con SACE ottieni una valutazione dell'affidabilità dei tuoi clienti italiani ed esteri, studi e ricerche su Paesi e settori e servizi di formazione e advisory. Una consulenza specializzata e un'esperienza consolidata nella valutazione e gestione dei rischi maturata in oltre quarant'anni di attività sono per te a portata di click.



Valutazione azienda

Con SACE puoi far crescere il tuo business in sicurezza valutando l'affidabilità delle aziende con cui operi in Italia e all'estero.

SACE Connects

Con SACE Connects puoi incontrare buyer esteri e partecipare a iniziative di business matching.

Temporary Export Manager

Un servizio per individuare l'azienda italiana che eroga servizi di Temporary Export Management più adatta alle tue esigenze.

SACE Education

Con SACE Education puoi accrescere le tue competenze partecipando a corsi di formazione e webinar gratuiti.

SACE Education

SACE Education è l'hub formativo del Gruppo SACE, progettato per offrire un'esperienza di apprendimento variegata e specialistica, multicanale e disegnata sui reali bisogni di imprese, professionisti e giovani talenti che desiderano sviluppare le proprie conoscenze e competenze manageriali in un contesto globale, sostenibile e inclusivo.

Il raggio d'azione del nostro hub formativo si sviluppa lungo tre direttrici:

Percorsi formativi specializzati in tema di export e di internazionalizzazione

Programmi di accompagnamento verso le strategie green, digitali e infrastrutturali per crescere in Italia e all'estero

Una formazione accademica certificata in collaborazione con prestigiose università e business school

I contenuti formativi di SACE Education sono gratuiti e accessibili dal  pagina

[SACE - Education](#)

SACE Connects

SACE Connects è il programma gratuito dedicato alle aziende italiane, in particolare PMI, e che offre occasioni di business matching con una selezione accurata di buyer esteri attivi in paesi ad alto potenziale per l'export Italiano.

Il programma invita le imprese a connettersi ed entrare a far parte della rete del gruppo SACE, creando sinergie salde e durature, perché solo dalla conoscenza reciproca può nascere un interesse.

Cosa offre SACE Connects:

- **Networking:** entrare nel club delle aziende italiane per conoscere la selezione di buyer esteri scelti da SACE
- **Business:** partecipare a eventi e meeting one to one con i diversi buyer in Italia, all'estero e online
- **Consulenza:** assistere le aziende in potenziali nuove relazioni commerciali con una consulenza specializzata e soluzioni dedicate allo sviluppo del business

Il programma SACE Connects è gratuito e accessibile dalla  gina

[SACE - Connects](#)

LA RETE DOMESTICA SACE

ROMA

Piazza Poli, 37\42 00187 RM
+39 06 67361 - info@sace.it

BARI
+39 080 5467763
bari@sace.it

MILANO
+39 02 4344991
milano@sace.it

PALERMO
+39 091 7666670
palermo@sace.it

VENEZIA
+39 041 2905111
venezia@sace.it

BOLOGNA
+39 051 0227440
bologna@sace.it

NAPOLI
+39 081
5836131
napoli@sace.it

ROMA
+39 06 6736309
roma@sace.it

VERONA
+39 045 597014
verona@sace.it

FIRENZE
+39 055 5365705
firenze@sace.it

LUCCA
+39 0583 444234
lucca@sace.it

TORINO
+39
0110142450
torino@sace.it



LA RETE DOMESTICA SACE



Rete SACE

SACE ha iniziato a sviluppare una capillare rete commerciale nel 2004 aprendo il primo ufficio di Mestre. La Rete domestica di SACE, mediante un approccio di prossimità con le imprese territoriali stringono delle relazioni dirette con le aziende con l'obiettivo di accompagnarle nella crescita del proprio business.



Localizzazione

Gli uffici sono distribuiti sul territorio nazionale concentrandosi in quelle aree con maggior presenza imprenditoriale e con spiccata vocazione all'export.



Obiettivi

Supportare l'economia del territorio nazionale. Incentiviamo le imprese per lo sviluppo dell'internazionalizzazione accompagnando le aziende verso una transizione sostenibile (Green e progetti ESG con attenzione particolare alle filiere strategiche del Paese).



Sinergie con territorio

Gestione delle relazioni con gli Stakeholders territoriali (associazioni di categoria, Confindustrie, Università...) per la promozione dei servizi SACE e l'incremento della brand reputation. Favoriscono inoltre le relazioni con i clienti e le reti bancarie territoriali.

LA RETE INTERNAZIONALE SACE

KENYA,
NAIROBI
+254 719 014
207

MESSICO, CITTÀ DEL
MESSICO
+52 55 24536377
messico@sace.it

EGITTO, IL CAIRO
+20 227356875
cairo@sace.it

TURCHIA,
ISTANBUL
+90 2122458430/1
istanbul@sace.it

COLOMBIA,
BOGOTÁ
+90 2122458430/1
info@sace.it

BRASILE, SAN
PAOLO
+55 11 31712138
saopaulo@sace.it
CINA, HONG KONG
+852 35076190
hongkong@sace.it

EAU, DUBAI
+971 45543451
dubai@sace.it

SERBIA, BELGRADO
+90 2122458430/1
serbia@sace.it

SINGAPORE,
SINGAPORE
+90 2122458430/1
info@sace.it

INDIA, MUMBAI
+91 22 43473470
mumbai@sace.it

CINA, SHANGHAI
+8621 51175446
shanghai@sace.it

SUDAFRICA,
JOHANNESBURG
+27 11 4638595
johannesburg@sace.it

ARABIA SAUDITA, RIYAD
+90 2122458430/1
info@sace.it

VIETNAM, HO CHI MINH
+90 2122458430/1
info@sace.it



LA RETE INTERNAZIONALE SACE



Rete SACE

SACE ha iniziato a sviluppare una propria Rete Internazionale di uffici a partire dal 2006. L'attuale struttura conta 9 uffici divisi in 4 Hub regionali (Africa, Americhe, Asia, Europa & Medio Oriente)



Localizzazione

Gli uffici sono localizzati nei paesi e nelle aree geografiche più dinamiche, dove si concentrano i flussi commerciali dall'Italia o dove le opportunità di business per le nostre aziende sono maggiori.



Obiettivi

Supportare l'internazionalizzazione e gli investimenti delle aziende italiane (attraverso garanzie e prodotti Export Finance) e creare contatti per le aziende italiane con i top player locali al fine di sviluppare solidi rapporti commerciali (attraverso match-making events).



Sinergie con territorio

Talvolta gli uffici sono logisticamente integrati con la rete diplomatica o con ICE, più in generale, creano sinergie a livello locale con le altre istituzioni del Sistema Paese per dare sostegno al business delle aziende italiane



KORUS PARTNERS – MAINARDI E TASINI

Dott. Massimiliano Tasini

I modelli 231 e i reati tributari. L'esterovestizione un reato 'insidioso'.



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



UNIVERSITÀ DI URBINO

Prof.ssa Barbara Francioni

Le decisioni strategiche chiave in ambito internazionale.



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

DISCUI
DIPARTIMENTO DI SCIENZE
DELLA COMUNICAZIONE,
STUDI UMANISTICI E INTERNAZIONALI



Pesaro 2024
Capitale italiana
della cultura

Deloitte.



refida

Convegno

"Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri"

**Le decisioni strategiche chiave
in ambito internazionale**

Barbara Francioni

Pesaro, 7 Maggio 2024

Contesto di riferimento

- **L'internazionalizzazione commerciale** si caratterizza per una elevata complessità
- Da qui l'esigenza di adottare una prospettiva di lungo periodo che si fondi su un'efficace azione di **pianificazione** (Musso & Francioni, 2023)

L'importanza della pianificazione strategica

- La pianificazione strategica è essenziale per adottare un **approccio proattivo** verso i mercati internazionali.
- Ciò implica che i responsabili aziendali, dopo una serie di analisi, prendano decisioni relative a:
 - Quali mercati?
 - Quali modalità di entrata?
 - Quale piano strategico di sviluppo del mercato?

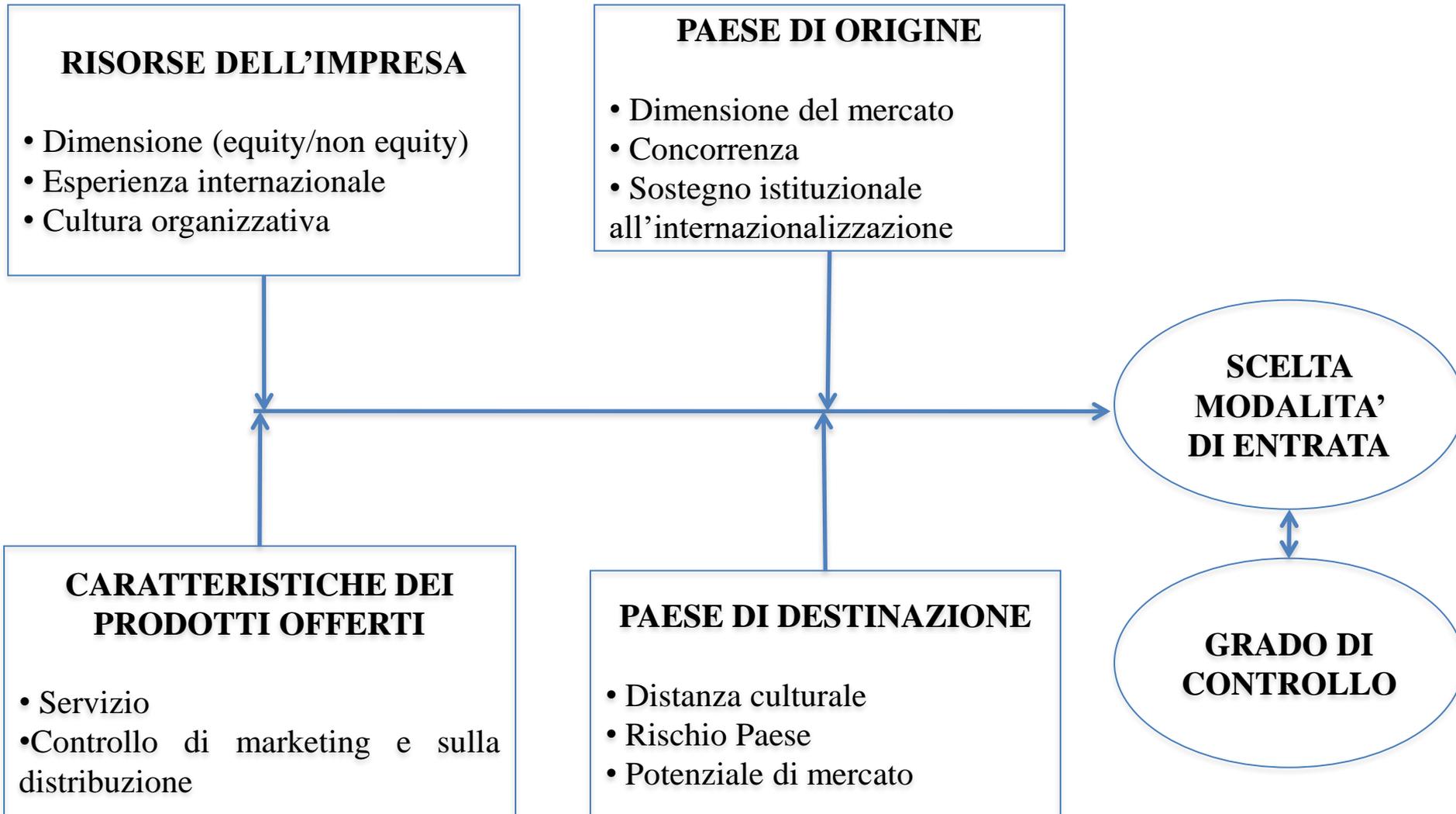
1) Quali mercati?

- La scelta di uno o più mercati che si riveli errata, può mettere l'impresa in difficoltà e può costringerla a dover sopportare **costi reali** o **costi opportunità**.
- Estremamente importante seguire un **approccio sistematico**, nonostante la maggior parte delle PMI segua un **approccio non-sistematico** (Musso, Francioni, 2023; Bertoli, Valdani, 2023; Pellicelli, 2010; Root, 1987).

2) Quali modalità di entrata?

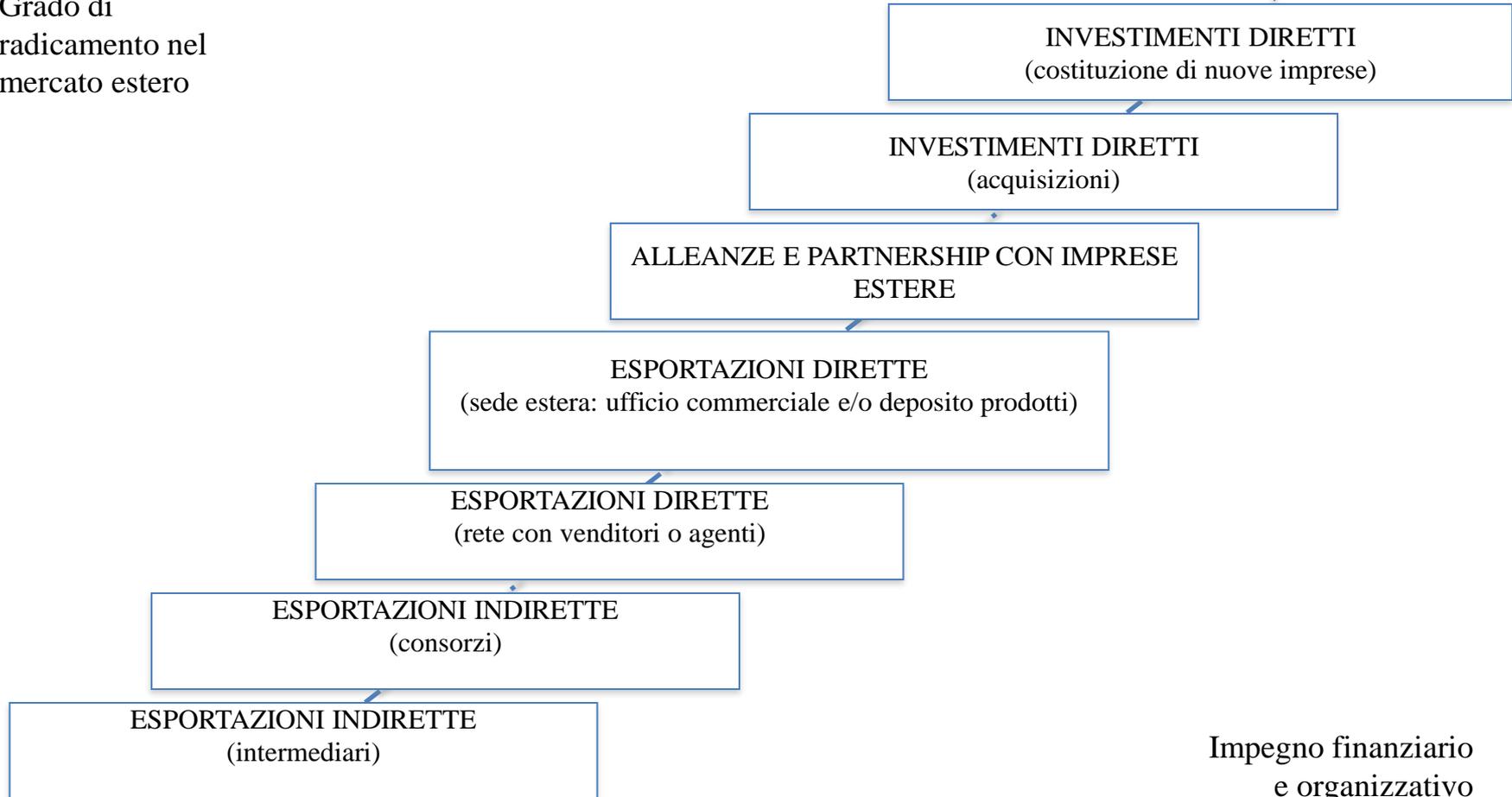
- Tre alternative di base:
 1. **esportazione**
 2. **accordi con partner esteri**
 3. **Investimenti diretti**
- La maggior parte delle imprese minori assume un **comportamento passivo** e solo alcune imprese assumono un **comportamento attivo** attraverso un processo di scelta che valuta l'influenza di una serie di fattori (Musso, Francioni, 2023)

2) Quali modalità di entrata?



2) Quali modalità di entrata?

Grado di
radicamento nel
mercato estero



Impegno finanziario
e organizzativo

3) Quale piano strategico di sviluppo del mercato?

Il **Piano di Marketing Internazionale** per ciascun paese **selezionato** è uno strumento strategico ed organizzativo che si compone di 4 fasi:

1. ANALISI
2. STRATEGIA
3. AZIONI
4. FEEDBACK

Piano di Marketing Internazionale - 1) ANALISI

ANALISI SWOT

PUNTI DI FORZA

- Quali sono i punti di forza dei prodotti?
- Quali sono i punti di forza dell'organizzazione?
- I punti di forza sono sufficientemente sfruttati?
- I punti di forza sono difendibili?

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Quali sono i punti di debolezza dei prodotti?
- Cosa li rende inferiori rispetto alla concorrenza?
- Quali sono le debolezze dell'impresa (struttura produttiva, organizzazione, competenze, risorse finanziarie, ecc.)?

-
- Quali sono le opportunità che riguardano il mercato (domanda e concorrenza) nel paese estero? N.B.: i punti di debolezza dei concorrenti locali o esteri presenti nel paese diventano delle opportunità!
 - Quali sono le opportunità legate alle condizioni normative, infrastrutturali, ambientali, climatiche, ecc. del paese estero?

-
- Quali sono le difficoltà, i pericoli e le minacce legate al mercato nel paese estero? N.B.: i punti di forza dei concorrenti locali o esteri presenti nel paese diventano delle minacce!
 - Quali sono le difficoltà derivanti dalle condizioni normative, infrastrutturali, culturali, ambientali, ecc. del paese estero?

OPPORTUNITÀ

MINACCE

Piano di Marketing Internazionale - 1) ANALISI

AMBIENTE GLOBALE DI MARKETING



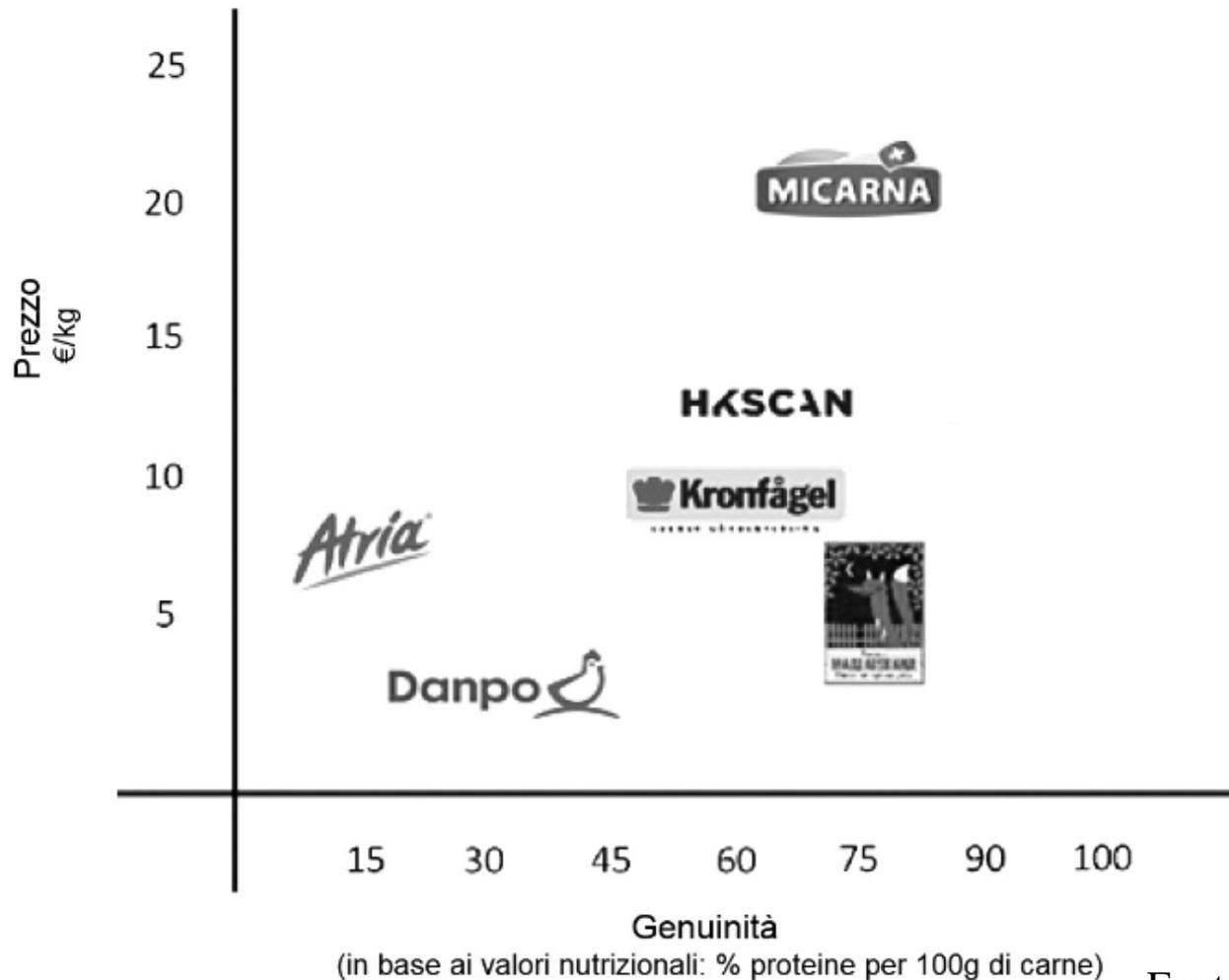
Piano di Marketing Internazionale - 2) STRATEGIA

1. Segmentazione della domanda presente nei mercati geografici selezionati
2. Valutazione e selezione del/i segmento/i obiettivo
3. Definizione del posizionamento



Piano di Marketing Internazionale - 2) STRATEGIA

Esempio di mappa di posizionamento basata su caratteristiche oggettive dei prodotti concorrenti: produttori di carne avicola confezionata nei mercati dei paesi scandinavi



(in base ai valori nutrizionali: % proteine per 100g di carne)

Fonte: Musso, Francioni, 2023

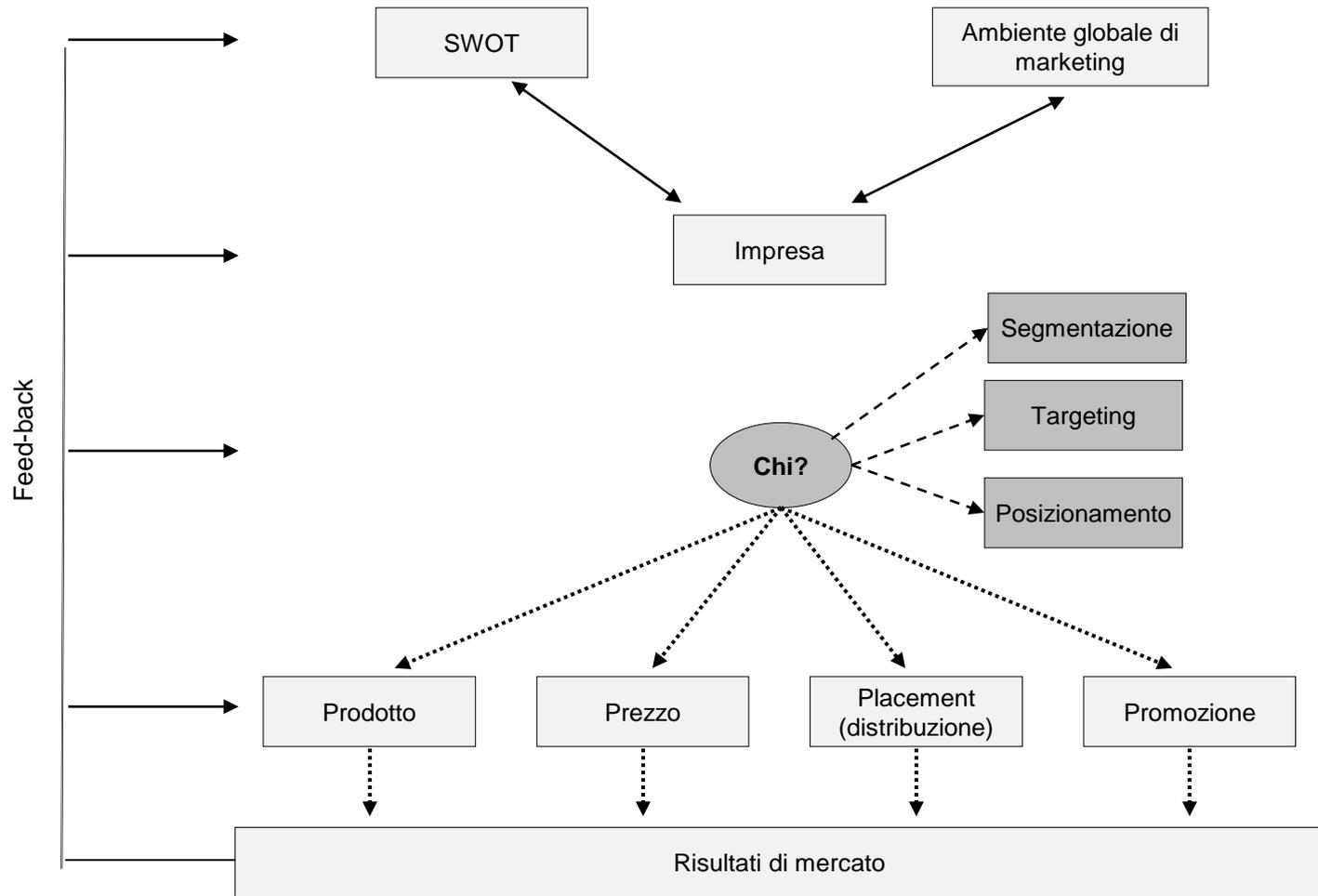
Piano di Marketing Internazionale - 3) AZIONI

- Definizione del marketing mix, vale a dire **PREZZO, PRODOTTO, PROMOZIONE E DISTRIBUZIONE**
- Per ciascun elemento decidere:
 - cosa fare
 - quando farlo
 - chi se ne occupa
 - con quali costi

Piano di Marketing Internazionale - 4) FEEDBACK

1. Controllo e monitoraggio dei risultati
2. Adozione di interventi correttivi

Piano di Marketing Internazionale completo



Bibliografia

- Musso, F., Francioni, B. (2023), Marketing per i mercati esteri, Milano, Egea
- Bertoli, G., Valdani, E. (2023), Marketing internazionale, Milano, Egea
- Fahy, J., Jobber, D. (2019), Fondamenti di marketing, ed. it. a cura di S. Poggesi e M. Mingione, Milano, McGraw-Hill.
- Pellicelli, G. (2010), Il marketing internazionale. Mercati globali e nuove strategie competitive, Milano, Etas.
- Marchi, G., Vignola, M., Facchinetti, G., Mastroleo, G. (2014), “International market selection for small firms: A fuzzy-based decision process”, *European Journal of Marketing*, 48(11/12), pp. 2198-2212.
- Musso, F., Francioni, B. (2014), “International strategy for SMEs: criteria for foreign markets and entry modes selection”, *Journal of Small Business and Enterprise Development (JSBED)*, vol. 21, n. 2, pp. 301-312.
- Musso, F., Francioni, B. (2012), “Foreign markets entry mode decision for Italian Small and Medium-Sized Enterprises”, *International Journal of Business and Management*, 7(2), pp. 3-16.
- Root, F.R. (1987), *Entry Strategies for International Markets*, Lexington, Mass., Lexington Books.



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

DISCUI
DIPARTIMENTO DI SCIENZE
DELLA COMUNICAZIONE,
STUDI UMANISTICI E INTERNAZIONALI



Pesaro 2024
Capitale italiana
della cultura

Deloitte.

refida



Convegno

"Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri"

Grazie per l'attenzione

Barbara Francioni

barbara.francioni@uniurb.it

Pesaro, 7 Maggio 2024



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

Prof. Valerio Temperini

L'analisi dei mercati esteri: metodi e strumenti.



UNIVERSITÀ
POLITECNICA
DELLE MARCHE

L'analisi dei mercati esteri: metodi e strumenti

Prof. Valerio Temperini

Docente di Marketing, Marketing dei servizi, Green Marketing

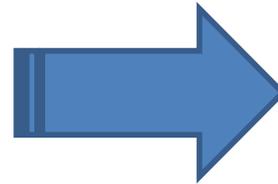
Pesaro, 7 maggio 2024

'Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri'

Pesaro Capitale Italiana della cultura 2024

L'analisi dei mercati esteri

Atteggiamento passivo o reattivo a sollecitazioni esterne (fiere, richieste di contatti/preventivi/ordini/non sollecitati, osservazione dei concorrenti, ecc...).



Approccio strategico verso i mercati esteri (ricerca, analisi, valutazione, scelta).

Obiettivo: limitare i rischi di sostenimento di costi inutili e di costi opportunità.

L'analisi dei mercati esteri dovrebbe essere svolta in maniera sistematica, anche nell'ottica di affinare le tecniche e di individuare gli indicatori o le variabili che risultano maggiormente affidabili per valutare un mercato e stimarne lo sviluppo.

L'analisi dei mercati esteri

I principali aspetti da analizzare di un Paese-mercato

A. Ambiente generale: demografia, andamento economico, sviluppo sociale, livello tecnologico, situazione politica, infrastrutturazione.

B. Mercato: domanda, concorrenza, sistema distributivo, normativa.

L'analisi dei mercati esteri

I principali aspetti da analizzare di un Paese-mercato

Ambiente generale: alcuni esempi di variabili/indicatori

- **Demografia** (trend popolazione, struttura per fasce di età, concentrazione nei centri urbani, composizione delle famiglie...)
- **Andamento economico** (PIL, reddito pro-capite, consumi delle famiglie, debito pubblico, investimenti, tasso di inflazione, tasso di disoccupazione...)
- **Sviluppo sociale** (tasso di alfabetizzazione, tasso di scolarizzazione...)
- **Livello tecnologico** (dotazione di computer, utenti internet, dotazione di televisori, telefoni cellulari...)
- **Situazione politica** (indice di stabilità politica, indice di sicurezza...)
- **Infrastrutturazione** (rete stradale, rete ferroviaria, numero di porti, numero di aeroporti...)

L'analisi dei mercati esteri

I principali aspetti da analizzare di un Paese-mercato

Mercato

- **Domanda:** stima della domanda potenziale, previsioni di sviluppo della domanda, profilo dei clienti, comportamenti di acquisto...
- **Concorrenza:** individuazione dei principali competitor, quote di mercato detenute, strategie, comunicazione, prezzi...
- **Sistema distributivo:** lunghezza dei canali, principali figure di intermediazione, caratteristiche dei dettaglianti...
- **Normativa:** dazi, barriere non tariffarie, necessità di adattamento del prodotto agli standard locali...

L'analisi dei mercati esteri

Tipologie di ricerca

- **Desk research (“a tavolino”)**: mediante utilizzo di varie fonti di dati e informazioni, in particolare disponibili nel Web.
- **Field research (“sul campo”)**: mediante indagini empiriche, volte ad approfondire determinati aspetti.

Per ogni Paese-mercato possono essere individuati:

- **Opportunità e minacce** (sintetizzabili in un indice di attrattività)
- **Punti di forza e debolezza dell'impresa** (sintetizzabili in un indice di competitività)

La scelta del Paese-mercato dovrebbe tenere conto della sua attrattività in relazione al/i prodotto/i proposto/i e **delle risorse dell'impresa**.

L'analisi dei mercati esteri

Alcune fonti per lo svolgimento di desk research (“a tavolino”)

- Siti dell'ICE
- Siti Web delle Camere di Commercio italo-estere
- Istat <http://www.coeweb.istat.it/> (dati sull'import/export dei territori italiani, suddivisibili per tipologie di prodotti e Paesi di provenienza/destinazione)
- SACE
- Eurostat http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- Enti statistici nazionali dei Paesi di interesse
- World Bank <http://data.worldbank.org/country>
- FMI <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weoselgr.aspx>
- Europages <http://www.europages.it/>
- Cometrade <http://comtrade.un.org/>
- Siti e portali specializzati (es. Fordaq per il legno e prodotti in legno)
- Siti di Banche
- Siti di Istituti di ricerca
- Siti di Associazioni di categoria
- Riviste economiche e specializzate (cartacee, on-line)
- Stampa estera
- Siti dei concorrenti

L'analisi dei mercati esteri

Field research (“sul campo”): esempio traccia intervista a operatori esteri

Traccia di intervista personale a titolari o gestori negozi di calzature

- **Nel suo negozio viene effettuato un servizio al cliente per la vendita di calzature “su misura”?** SI NO
Considerazioni:.....

(Descrizione del servizio erogabile mediante lo scanner)

- **Quali vantaggi principali riterrebbe di poter conseguire per il suo negozio, con l'eventuale utilizzo della soluzione tecnologica descritta?**

Top of mind:.....

Altri vantaggi:.....

- **Nel caso del suo negozio, quali potrebbero essere i principali limiti/problemi all'adozione di una simile soluzione, tra quelli indicati di seguito? Assegnare per ogni limite anche il grado di rilevanza su una scala di valori da 1 (minimo) a 5 (massimo)**

a. Scarsa capacità del servizio descritto di attrarre clienti

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Considerazioni:.....

b. Preferenza da parte dei clienti, del contatto personale con l'artigiano nella fase di misurazione del piede

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Considerazioni:.....

d. Tempi di attesa per i clienti (dall'ordinazione all'effettiva disponibilità del prodotto)

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Quanti giorni di attesa ritiene accettabili?giorni
- Considerazioni:.....

e. Rischi di insoddisfazione dei clienti serviti

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Considerazioni:.....

f. Gestione degli eventuali resi di prodotto

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Considerazioni:.....

(sarebbe più opportuno rimborsare l'eventuale pagamento anticipato del cliente o proporgli di produrre di nuovo le stesse scarpe o di un altro modello?)

g. Rischio di disintermediazione e fidelizzazione dei clienti ai produttori

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Considerazioni:.....

h. Limiti legati al personale di vendita (disponibilità, competenze)

- Grado di rilevanza: 1 2 3 4 5
- Considerazioni:.....

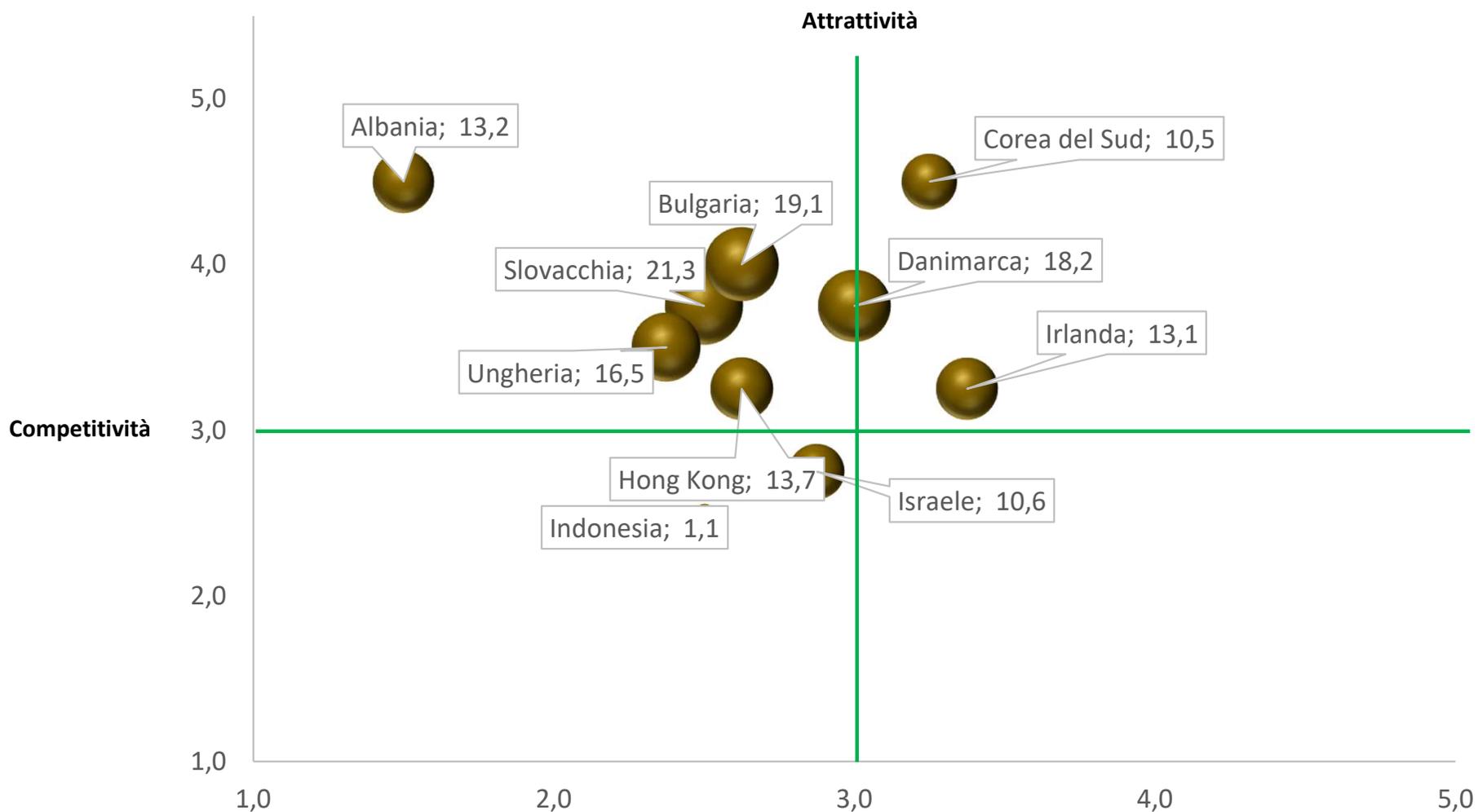
L'analisi dei mercati esteri

Matrice attrattività-competitività

PAESI	ATTRATTIVITA' PAESE								COMPETITIVITA' MARCHE				
	Tasso medio crescita PIL	Popolazione	Reddito pro-capite	Rapporto Debito/PIL	Importazioni categoria prodotti specializ.	Export opportunity Index (SACE)	Investment Opportunity Index (SACE)	Punteggio	Valore export Marche	% Marche su tot import Paese	% Marche su tot import da Italia	% Marche su tot import da Italia settori	Punteggio
Turchia	7,5	10	2,5	10	20	15	10	75	10	15	15	10	50
Grecia	5	5	5	2,5	5	20	15	57,5	10	20	15	20	65
Emirati Arabi Uniti	10	2,5	10	10	5	20	20	77,5	10	10	15	10	45
Rep. Ceca	5	5	5	10	10	20	20	75	10	15	15	10	50
India	10	10	0	5	20	20	15	80	5	5	10	20	40
Taiwan	5	7,5	10	10	20	15	10	77,5	15	10	20	40	85

L'analisi dei mercati esteri

Matrice attrattività-competitività



L'analisi dei mercati esteri

Alcune considerazioni di sintesi

- Internazionalizzazione come **'processo cognitivo'**
- I dati quantitativi coprono in parte i **fabbisogni conoscitivi**
- **Integrazione** di dati ed informazioni qualitative (mix di ricerche desk ed empiriche)
- Valutazione della **sostenibilità**: opportunità di mercato e risorse dell'impresa (finanziarie, tecnologiche, marketing, conoscenze, competenze, relazioni...)
- Rilevanza dell'approccio **strategico** verso i Paesi-mercati esteri



Internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri



18:10 *Conclusioni* e chiusura lavori

Al termine sarà offerto ai convegnisti una degustazione di vini dall'Azienda Agricola ' Il Conventino' di Monteciccardo – Pesaro