

Sfida sui mercati esteri: ecco gli assist per vincere

— a pagina 21

Internazionalizzazione. Dallo scouting delle opportunità alla partecipazione a una gara o all'apertura di una sede: dal polo Sace-**Simest** soluzioni ad hoc per chi esporta

La sfida dei mercati esteri: ecco gli assist per vincerla

Celestina Dominelli

Se è vero che, come indicano le ultime previsioni, l'export continuerà a correre anche nel 2018 (+5,8%) e nei successivi tre anni (4,5%), la proiezione internazionale delle imprese è una grande opportunità, ma bisogna sapersi districare a diversi livelli. Che si tratti del supporto a una singola esportazione "occasionale" o di sostegno a forme più complesse di internazionalizzazione - come l'apertura di una sede all'estero - le aziende possono disporre però di svariate soluzioni messe a punto dal polo per l'export e l'internazionalizzazione di Cdp che ha il suo "motore" nell'asse Sace-**Simest**.

Il primo step

Per chi si affaccia sui mercati esteri, il primo step è sicuramente lo scouting di nuove opportunità, sia dal punto di vista dei mercati - e qui possono tornare utili, per esempio, la mappa dei rischi targata Sace, come pure studi e analisi degli economisti del polo che monitorano i trend di ben 198 mercati - sia sotto il profilo dei possibili clienti. La cui valutazione può essere affidata a un apposito servizio che, in tempo reale, attraverso il sito www.sacesimest.it, consente di avere

un preciso spaccato delle controparti (anche fino a dodici mesi consecutivi). E se l'obiettivo fosse partecipare a una fiera internazionale o investire in pubblicità? In questo caso, le imprese possono contare sui finanziamenti agevolati offerti da **Simest**. O ancora, sfruttare il traino della cosiddetta "push strategy", il programma con cui Sace-**Simest** seleziona primarie controparti estere in settori strategici per le imprese italiane mettendo a loro disposizione linee di credito a medio-lungo termine a un tasso competitivo con l'obiettivo di favorire l'acquisto di beni e servizi italiani.

Il nodo delle gare

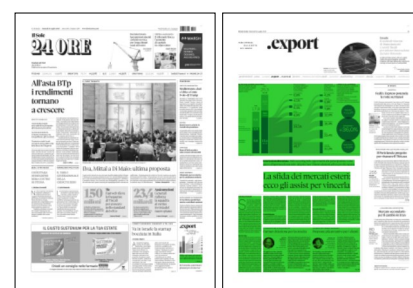
La competitività delle imprese che vogliono invece partecipare a gare d'appalto è spesso legata al pacchetto di garanzie che accompagna l'offerta commerciale e tecnica. E, su questo fronte, l'asse Sace-**Simest** può intervenire sia attraverso una gamma completa di bond e fidejussioni emesse direttamente dal polo o dalle banche con la garanzia del primo sia mediante soluzioni di export credit che, per esempio, consentono alle imprese di concedere dilazioni di pagamento tutelandosi però al tempo stesso dai rischi di mancato incasso. Perché il tema della liquidità è centrale e le imprese possono trovare nel

polo di Cdp un alleato per smobilizzare i propri crediti (tramite il "braccio" ad hoc di Sace) o per recuperarli nel caso in cui dovessero andare in sofferenza per la situazione difficile creata in un Paese lontano. O ancora, possono chiedere il supporto di Sace-**Simest** per finanziare l'esecuzione dei contratti grazie agli accordi siglati con il sistema bancario.

Una sede all'estero

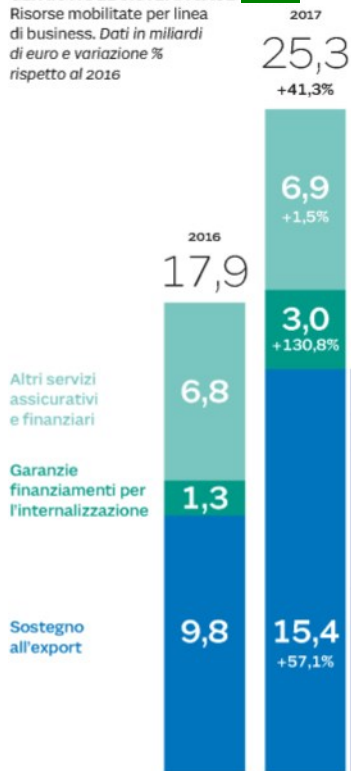
Se, invece, il passo da valutare fosse una joint venture o l'apertura di una sede in uno dei mercati di riferimento, le soluzioni potrebbero essere rappresentate, tra l'altro, dai finanziamenti per l'internazionalizzazione a tasso agevolato di **Simest** o da emissioni obbligazionarie sottoscritte dal Fondo sviluppo export, nato su iniziativa di Sace e gestito da Amundi che permette alle aziende di sostenere un'ampia gamma di attività connesse all'internazionalizzazione come gli investimenti diretti all'estero. Senza contare che, se si optasse per la creazione di una presenza in loco, la stessa **Simest** potrebbe scendere in campo attraverso la partecipazione diretta al capitale delle imprese. Con la possibilità altresì, in caso di rischi di natura politica, di proteggere i propri investimenti sfruttando l'assist delle polizze di Sace.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GLI AIUTI DEL SISTEMA SACE-SIMEST

Risorse mobilitate per linea di business. Dati in miliardi di euro e variazione % rispetto al 2016



Risorse mobilitate a sostegno dell'export per area geografica. In % sul totale



Operazioni di export sostenute per settori. In % sul totale



L'IMPATTO SULLE IMPRESE

Impatto su fatturato, investimenti e produttività delle imprese supportate da SACE SIMEST nei 3 anni successivi all'intervento rispetto alle imprese non supportate
 (*) Impatto generato dai prodotti di sostegno all'export
 (**) Impatto generato dai prodotti di sostegno all'internazionalizzazione



Fonte: SACE SIMEST - Gruppo cdp

IL PRODUTTORE DI OLIO D'OLIVA

Partner d'elezione per la crescita



PIETRO CORICELLI
 Il dg Renato Calabrese racconta il rapporto con il polo di Cdp

«Il rapporto con Sace-Simest è cambiato cinque anni fa e oggi rappresentano un nostro partner d'elezione». Renato Calabrese, direttore generale della Pietro Coricelli, parte da lontano per raccontare l'incontro tra l'azienda spoletina, una delle eccellenze italiane dei produttori di olio extra vergine d'oliva, e il polo targato Cdp. «Abbiamo cominciato sfruttando il sistema delle garanzie Sace a favore

del sistema bancario, poi nel 2014 c'è stato l'ingresso di Simest nel capitale che ha sottoscritto un aumento da 4 milioni acquisendo l'11,7%. È stato uno step fondamentale perché per la prima volta ci siamo aperti a soci esterni», prosegue il dg della società che esporta in 110 paesi e il cui fatturato estero vale il 60% del totale. «L'asse con Sace è stato cruciale per sostenere il nostro piano industriale molto focalizzato sulle opportunità di sviluppo oltreconfine, a partire dagli Usa dove valutiamo la possibilità di espanderci attraverso un nuovo sito produttivo. E, in questo caso, Simest potrebbe essere di nuovo al nostro fianco».

—Ce. Do.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SOCIETÀ DI POMPE DRAGANTI

Proposte più attrattive per i clienti



DRAGFLOW
 Nicola Masotti è uno dei tre figli del fondatore ed è responsabile delle vendite per il Middle East

Per Dragflow, uno dei leader di mercato nella produzione e commercializzazione di pompe draganti sommerse, l'asse con Sace-Simest è stato cruciale. «Il 90-95% del nostro fatturato è sui mercati esteri - spiega Nicola Masotti, responsabile vendite per il Middle East e uno dei tre figli di Maurizio, presidente e fondatore dell'azienda di Roverbella - e, sfruttando il polo di Cassa depositi

e prestiti, abbiamo potuto proporre ai nostri clienti un sistema di financing interessante perché ormai non basta solo presentarsi con un prodotto di qualità». Il rapporto è rodato e Masotti ci tiene a sfatare l'idea che sia complicato accedere a certi strumenti. «La trafila non è assolutamente difficile e i tempi possono essere molto rapidi - prosegue - . È accaduto così anche quando abbiamo richiesto a Simest, nel 2017, un finanziamento di 400mila euro per migliorare la patrimonializzazione dell'azienda. L'iter è stato assolutamente veloce e semplice».

—Ce. Do.

© RIPRODUZIONE RISERVATA