
Scheda sintetica

**FINANZIAMENTO AGEVOLATO per INSERIMENTO IN MERCATI ESTERI
(L. 133/2008, art. 6 comma 2 lett. A)**

È lo strumento dedicato alle imprese che intendono internazionalizzarsi attraverso l'apertura di strutture (uffici di rappresentanza, show room, un negozio e un corner, società commerciali) per avere una presenza stabile nei mercati di riferimento per dare maggiore incisività alla vendita dei propri prodotti e servizi (prodotti in Italia o prodotti in altri Paesi ma distribuiti con il marchio di imprese italiane)

L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato della durata di 6 anni di cui 2 di preammortamento della SIMEST (quindi fuori dal canale bancario – non entra quindi in Centrale Rischi) a tasso agevolato, a valere su un fondo a carattere rotativo soggetto alla norma comunitaria "de minimis", per sostenere le imprese italiane che predispongono studi di fattibilità in paesi non appartenenti all'Unione Europea.

L'attività finanziata è quella della gestione corrente della struttura commerciale e di tutta l'attività promozionale effettuata sul mercato di riferimento; le spese riconosciute decorrono dalla presentazione della domanda di finanziamento (l'istruttoria dura max 2 mesi) e termina 2 anni dopo la stipula del contratto di finanziamento (max 2 mesi dalla data di delibera positiva).

Pertanto possono essere rendicontate spese fino a 2 anni e tre mesi di attività

Spese finanziabili

- Spese di funzionamento - affitti/leasing dei locali compreso l'acquisto dello stesso, ma limitatamente al 50% del valore, costi di gestione, acquisto attrezzature, autovetture e autoveicoli, mobili, strumenti ufficio, personale all'estero, spese per la costituzione di reti di vendita e assistenza all'estero, viaggi e soggiorni del personale)
- Spese per attività promozionali - fiere, pubblicità, incontri promozionali, consulenze omologazione prodotti e formazione
- Quota forfetaria del 20% sull'ammontare del costo del progetto per spese non documentabili con fattura a coprire spese che non sono state inserite tra quelle sopraelencate (come ad esempio il personale dell'azienda in Italia dedicato al progetto, i viaggi di questi, il campionario, ricerche di mercato ecc.)

Inoltre segnaliamo:

- Ammissibilità, oltre all'apertura di nuove strutture, anche di programmi di potenziamento:
 - sostituzione di strutture esistenti con strutture della stessa tipologia
 - nuova struttura in aggiunta a quella esistente
- Ammissibilità di spese promozionali sostenute in Area UE (fiere/mostre - attività promozionale – incoming di buyers, deposito e registrazione marchi brevetti) purché collegate all'investimento in Area extra UE
- Riconosciuto il 100% delle spese ammesse a programma
- Limite di 2,5 mio/euro per finanziamento
- Erogazione del finanziamento 50% in anticipo
- Procedura di consolidamento semplificata (solo relazione finale senza acquisizione del parere MISE)

Importo finanziabile

- Max 25% del fatturato dell'azienda;
- Max 2,5 mio di finanziamento

Tasso di interesse

Tasso fisso pari al 10% del tasso di riferimento, con limite inferiore dello 0%

Garanzie da presentare ai fini dell'erogazione del finanziamento

- Possono consistere in una fideiussione bancaria/assicurativa/di Confidi/di intermediari finanziari, in un pegno su titoli di Stato, cash collateral (anche in sostituzione della fideiussione).
- Le garanzie rilasciate dalle PMI e MIDCAP, vengono richieste sulla base del rating Simest (min20% max 70%);
- le garanzie rilasciate dalle Grandi Imprese devono sempre coprire il 100% del finanziamento
- E' ammesso un intervento del FCS – Fondo di crescita sostenibile – se richiesto che non deve essere coperto da garanzia

Art.6, comma 2, lettera a), L. 133/2008 – Finanziamento agevolato per inserimento sui mercati esteri per la diffusione di prodotti e servizi in Paesi non appartenenti all’Unione europea (Ue)

Tipologia	Finanziamento a tasso agevolato
Beneficiari	Tutte le imprese italiane aventi sede legale in Italia, in forma <u>singola o aggregata</u>
Programmi ammessi	Realizzazione di programmi in aree extra UE attraverso: - l’apertura di strutture - il potenziamento di strutture già esistenti volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento finalizzati a: • lancio di nuovi prodotti e servizi (prodotti in Italia o prodotti in altri Paesi ma distribuiti con il marchio di imprese italiane) • acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti
Obiettivi	Le strutture (<i>show room</i>, un solo negozio o corner) devono essere volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento tramite prodotti e servizi specifici che possono essere gestite direttamente dall’impresa italiana o tramite un soggetto terzo locale: • non partecipato (trader); in questo caso il rapporto con l’impresa richiedente deve essere documentato da un contratto, con l’indicazione del le attività da svolgere, dei costi degli spazi messi a disposizione e del personale eventualmente fornito • partecipato (società partecipata locale); in questo caso l’impresa richiedente deve fornire l’atto costitutivo e deve essere specificato se le spese saranno sostenute dal l’impresa richiedente per il 100% o limitatamente alla quota di partecipazione.
Dove	• Può essere realizzato in tutti Paesi extra UE. • Ciascuna domanda di finanziamento deve riguardare un programma che deve essere realizzato in un solo Paese di destinazione • Vengono ammessi al massimo due Paesi di proiezione (Paesi Target) situati nella stessa area geografica, dove si possono sostenere esclusivamente spese promozionali e costi di viaggio e soggiorno del personale in via esclusiva all’estero. • Se l’impresa è interessata a più Paesi di destinazione, può presentare più domande anche contemporaneamente
Spese ammesse	• Spese di funzionamento della struttura commerciale - affitti/leasing dei locali compreso l’acquisto dello stesso, ma limitatamente al 50% del valore, costi di gestione, acquisto attrezzature, mobili, strumenti ufficio, personale all’estero, viaggi e soggiorni del personale in via permanente all’estero) • Spese per attività promozionali - fiere, pubblicità e spese promozionali, consulenze e formazione - le spese per la partecipazione a fiere/mostre a carattere internazionale, le spese relative ad incoming di buyer in Italia, le spese per il deposito marchi o per altre forme di tutela del made in Italy e le spese per siti Internet, possono essere sostenute in area Ue, purché risultino collegate alla realizzazione del programma presentato. • Spese generali per una misura forfettaria del 20% sull’ammontare del costo del progetto (funzionamento e promozionali) per spese non documentabili (come ad esempio il personale dell’azienda in Italia dedicato al progetto, i viaggi di questi, il campionario, ricerche di mercato ecc.) • Le spese sono ammesse se sostenute dopo la data di presentazione del programma e per i due anni successivi a far data dalla stipula del contratto di finanziamento Nel caso di programmi di imprese già presenti con una propria struttura nel Paese di destinazione, sono ammessi al finanziamento i soli costi incrementali riguardanti la locazione/acquisto e il personale: • di una nuova struttura in aggiunta a quella già esistente, ma di diversa tipologia • di una nuova struttura della stessa tipologia in sostituzione di quella già esistente Sono invece ammessi per intero i costi di - allestimento e gestione delle strutture, - viaggi del personale operante in via esclusiva all’estero - le spese promozionali Nel caso di un’impresa già presente tramite trader, che intenda operare con gestione diretta o tramite società partecipata locale, sono ammessi tutti i costi.



Limiti finanziamento	- Il finanziamento copre interamente le spese preventivate per un importo massimo di 2,5 mio euro e comunque non oltre il 25% del fatturato dell'azienda proponente (media della media del fatturato degli ultimi due bilanci approvati) - Finanziamento in <i>de minimis</i> (200mila euro) - Possono essere finanziati più progetti contemporaneamente (ed in contemporanea con altri finanziamenti a valere sul fondo 394/81) con un'esposizione complessiva che non può superare il <i>de minimis</i> e 35% della media del fatturato degli ultimi due bilanci approvati
Tasso applicato	Fisso, pari al 10% del tasso di riferimento in vigore il giorno della stipula del contratto (cd. data di perfezionamento)
Durata del finanziamento	6 anni, di cui 2 di preammortamento - Il rimborso avviene in rate semestrali posticipate
Erogazione	- anticipo di importo pari al 50% del finanziamento deliberato entro 30 giorni dalla data di perfezionamento - La seconda erogazione a saldo dell'importo delle spese rendicontate alla fine della realizzazione del progetto
Procedura	Le richieste vanno inoltrate tramite il portale dedicato di Simest e vengono esaminate entro 60 giorni dalla data di ricevimento; una volta emessa la delibera di ammissione all'agevolazione, Simest provvede alla stipula del contratto di finanziamento, all'assunzione delle garanzie e all'erogazione del finanziamento.
Garanzie	- fideiussione bancaria/assicurativa/di Confidi/di intermediari finanziari, in un pegno su titoli di Stato, cash collateral (anche in sostituzione della fidejussione). - Le garanzie rilasciate dalle PMI e MIDCAP, vengono richieste sulla base del rating Simest (min20% max 70%) - le garanzie rilasciate dalle Grandi Imprese devono sempre coprire il 100% del finanziamento - E' ammesso un intervento del FCS – Fondo di crescita sostenibile – se richiesto che non deve essere coperto da garanzia



Spese Finanziabili Legge 133/08 art.6 c.2 lett.A - Programma di Inserimento sui mercati esteri

Classe I - Spese di funzionamento

Locali e allestimento:

Locali: spese di leasing, affitto o acquisto di locali (uffici, show-room, punti vendita, un solo negozio o corner). Le spese di acquisto sono ammissibili entro il limite del 50% del valore dell'immobile (in sede di approvazione dell'operazione, qualora non fosse disponibile il valore effettivo, è possibile fare riferimento al valore previsto; in sede di erogazione, tuttavia, si farà riferimento al minore tra il valore effettivo risultante dal contratto di acquisto e il suddetto valore previsto) e a condizione che i locali acquistati siano strumentali alla realizzazione del programma: nella scheda programma va inserito l'importo ammissibile (50%), fornendo a parte il valore di acquisto.

Allestimento: spese per arredamento, ristrutturazione, installazione impianti (riscaldamento, aria condizionata, elettricità, acqua, gas, ecc.), attrezzature fisse.

Gestione

Gestione: spese per canoni (fax, telefono, telex, elettricità, acqua, gas, ecc.), corrispondenza, taxi, corrieri, riscaldamento, condominio, manutenzione, pulizie, vigilanza, assicurazione sugli immobili e sugli automezzi;

Materiali: spese per cancelleria, abbonamenti (riviste, pubblicazioni, giornali, ecc.), carburanti, materiali e attrezzature, ecc

Automezzi: spese di leasing, affitto o acquisto di automezzi (autovetture, furgoni, camion, officine mobili, veicoli speciali,

Personale in via esclusiva all'estero

Personale: spese per retribuzioni, oneri sociali, previdenziali e assicurativi e per consulenze continuative, relative al personale adibito al programma operante in via esclusiva all'estero. In via generale non sono ammesse spese relative a provvigioni.

Viaggi del personale: spese di viaggio e di missione (soggiorni, trasferte, ecc.) del personale estero adibito al programma.

Classe II - Spese per attività promozionali

Formazione: spese per l'organizzazione di corsi di formazione e aggiornamento di personale estero adibito al programma documentabile con fattura.

Consulenze: spese per traduzioni, registrazione d'atti e consulenze connesse alla realizzazione del programma (legali, tecniche, contrattuali, amministrative, finanziarie, ecc.), fornite da soggetti esterni all'impresa richiedente, emittenti regolare fattura. Le spese per consulenze non possono superare il 10% del programma di spesa e devono riguardare tematiche precise afferenti al programma da realizzare ed essere documentate da apposito contratto

Spese Promozionali

Mostre e/o fiere: spese per la partecipazione a mostre e/o fiere nei paesi di destinazione o di proiezione del programma (affitto stand, allestimenti, interpreti, personale, buffet, ecc.).

Incontri promozionali: spese per l'organizzazione in proprio di incontri, convegni, seminari, simposi, sfilate, ecc. (affitto locali, allestimenti, interpreti, personale, buffet, indossatori, ecc.).

Mass-media e sponsorizzazioni: spese di pubblicità attraverso i mass-media (giornali, riviste, televisione, cinema, ecc.) e sponsorizzazione di avvenimenti sportivi, culturali, artistici, ecc.

Materiale pubblicitario: spese di pubblicità attraverso depliant, manifesti, listini prezzi, omaggistica, mailing list, ecc.

Omologazione e registrazione prodotti: spese per omologazione e registrazione prodotti

Classe III - Spese per interventi vari

Tale classe comprende spese a forfait nella misura del **30%** della somma delle spese di cui alla Classe I e II, intese a coprire tutte quelle spese del programma non documentabili con fattura (quali ad esempio le spese del personale in Italia impegnato nel programma, la realizzazione di un campionario ecc)

Utilizzo del FCS – Fondo di Crescita Sostenibile

Da maggio 2016 le risorse del FCS possono finanziare una **quota** dei programmi di inserimento sui mercati extra UE, **non assistita da garanzia**.

I programmi di inserimento sui mercati extra UE, per accedere al beneficio della quota di finanziamento concessa a valere sul Fondo crescita sostenibile, non assistita da garanzie, devono avere le seguenti caratteristiche:

- essere realizzati in un solo paese di destinazione extra UE attraverso l'apertura di una struttura, non configurabile come rete di distribuzione all'estero, che agevoli il lancio e la diffusione di beni e servizi prodotti in Italia, oppure distribuiti con marchio di imprese italiane;
- la struttura può essere costituita da un solo ufficio, un solo negozio o corner, e potrà essere gestita direttamente dall'impresa richiedente o tramite un soggetto terzo locale partecipato o meno dall'impresa richiedente stessa;
- gli investimenti non devono avere ad oggetto una rete di distribuzione e a tal fine l'impresa richiedente deve rilasciare, con la presentazione della domanda di finanziamento, apposita dichiarazione di impegno a non aprire nel paese di destinazione ulteriori strutture nei 3 anni successivi alla data della delibera del Comitato Agevolazioni di concessione del finanziamento, pena l'eventuale revoca del finanziamento stesso.

L'imputazione del finanziamento ai due Fondi avviene in base alla **classe di scoring** (valutazione economico-finanziaria) e alla **dimensione di impresa** (l'intervento del FCS è ammissibile anche nel caso di **Grandi Imprese**).

Garanzie da prestare senza intervento FCS

CLASSE	Valori di scoring		garanzie da prestare		
	min	max	PMI	MIDCAP ¹	ALTRE
A1	11	12	20%	25%	100%
A2	9	11	30%	35%	
A3	7	9	40%	45%	
A4	5	7	70%	75%	
A5	0	5	Proposta negativa		

Garanzie da prestare con intervento FCS

CLASSE	Valori di scoring		garanzie da prestare		
	min	max	PMI	MIDCAP	ALTRE
A1	11	12	15%	20%	75%
A2	9	11	20%	25%	
A3	7	9	30%	35%	
A4	5	7	50%	55%	
A5	0	5	Proposta negativa		

¹ Imprese con numero di dipendenti compreso tra 250 e 3.000. (categoria di imprese inserita con la modifica di ottobre 2016)