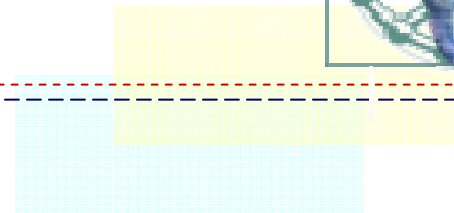
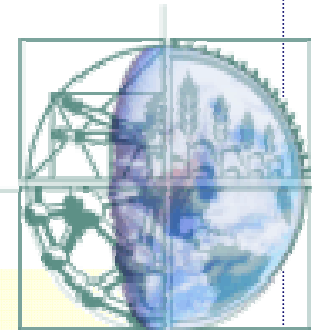
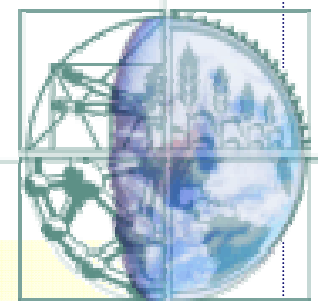


Intervista dott. Gian Carlo Bertoni
Responsabile Area Promozione e Sviluppo

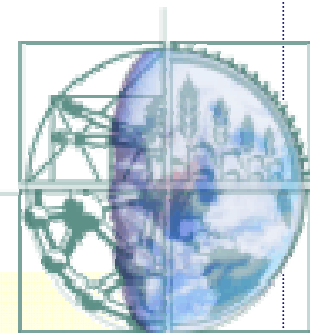
SIMEST
SOCIETÀ ITALIANA PER LE IMPRESE ALL'ESTERO



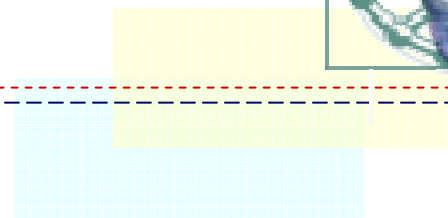
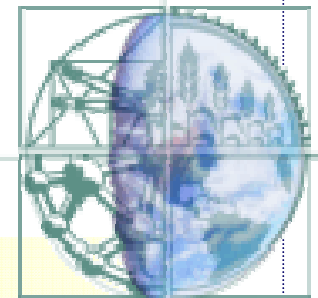
Quali sono le criticità, secondo la sua esperienza , che le PMI italiane si trovano ad affrontare in questa delicata fase di crisi congiunturale e cambiamento strutturale?



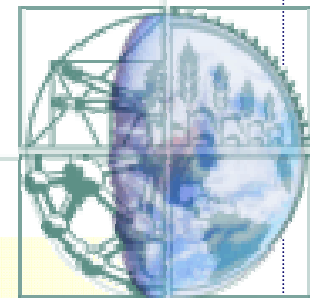
- ❑ **Gap temporale di entrata nella competizione**
- ❑ **Dimensioni delle imprese italiane nei confronti dei più diretti competitors**
- ❑ **Scenario di complessità in aumento**
- ❑ **Velocità sostenuta nell'evoluzione**
- ❑ **Simultaneità dei processi di internazionalizzazione**



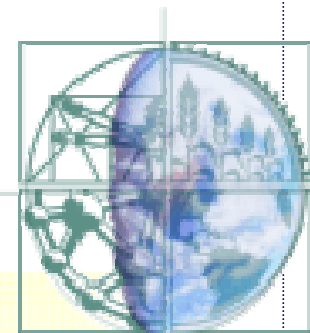
Come rispondere a questi fattori di complessità in modo efficiente ?



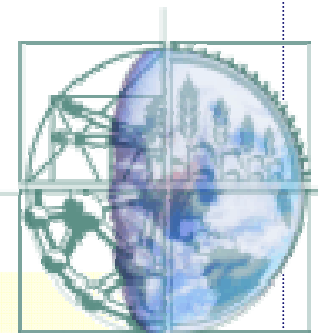
- ❑ **Attivare il circolo virtuoso del lavoro in team**
- ❑ **Mettere a sistema le varie competenze**
 - ❑ Enti di sostegno all'internazionalizzazione
 - ❑ Associazioni imprenditoriali
 - ❑ Sistema bancario e finanziario
 - ❑ Altri attori



- ❑ **Diverso approccio allo scambio delle informazioni**
- ❑ **L'impresa non è sola ma deve dialogare con gli altri attori a supporto**
- ❑ **Il sistema a supporto necessita di ricevere dall'azienda informazioni**
 - ❑ Per una corretta individuazione del bisogno



- ❑ **Modo diverso di affrontare i mercati internazionali**
- ❑ **Affrontare i mercati da soli non è premiante**
- ❑ **Logica della progettualità**

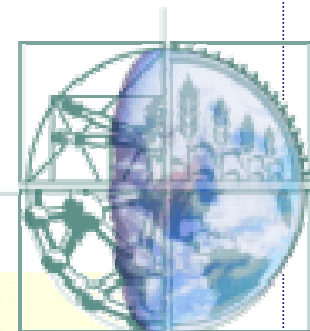


- ❑ **Integrare la managerialità dell'impresa con le varie competenze di mercato**

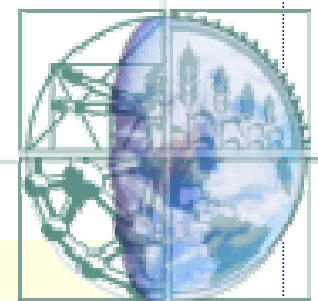
- ❑ Creare il progetto che risponda ai bisogni

- ❑ **Risposte diverse alle sfide diverse**

- ❑ Risposte efficienti alle varie manifestazioni di internazionalizzazione

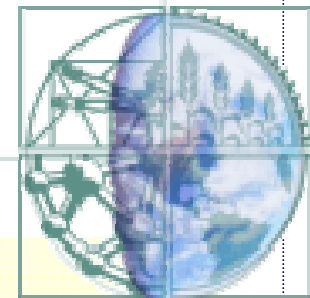


In questo “inseguimento internazionale” secondo la sua prospettiva come si sta evolvendo il mercato italiano ?



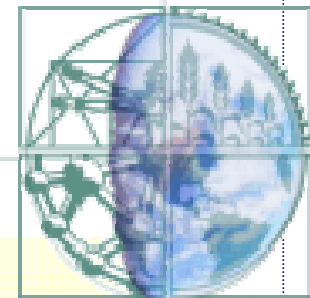
❑ **Segnali positivi ed incoraggianti**

- ❑ Approccio di sistema più frequente
- ❑ Maggiore apertura e collaborazione con chi si pone a supporto dell'internazionalizzazione
- ❑ Messa in comune di esperienze e capacità di dare risposte complessive alle esigenze



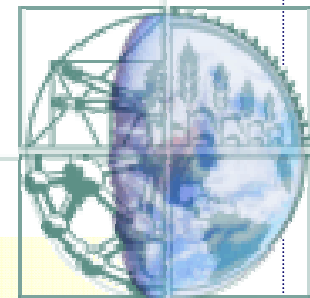
❑ **Importanza essenziale riveste “ l’informazione”**

- ❑ Ottenere e gestire le informazioni è fattore complesso ma imprescindibile
- ❑ Può essere utile avvalersi della collaborazione del “ team di progetto”

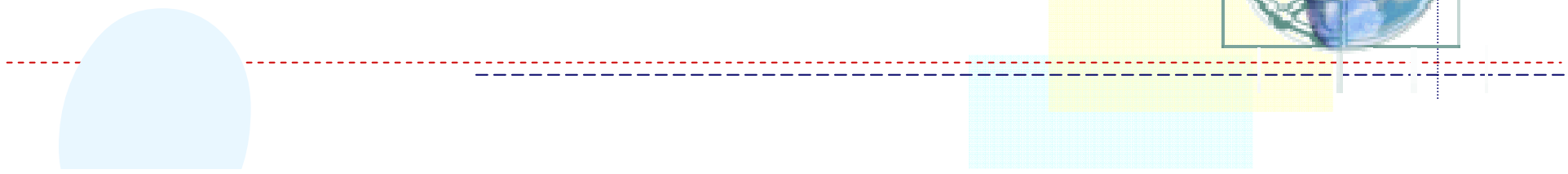
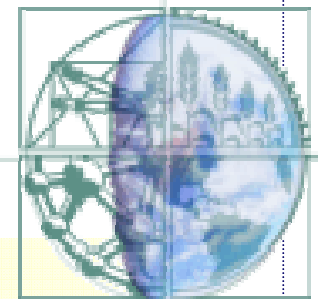


- ❑ **Casi di successo ci confortano in questo processo evolutivo**

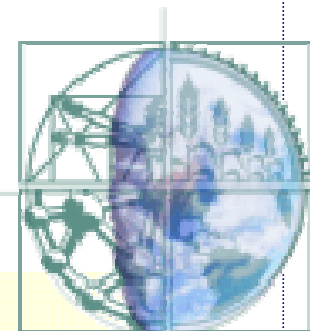
- ❑ Crescente numero di PMI che si insediano in mercati strategici quali la Cina e la Russia
- ❑ Risultato del gioco di squadra quale risposta alla complessità



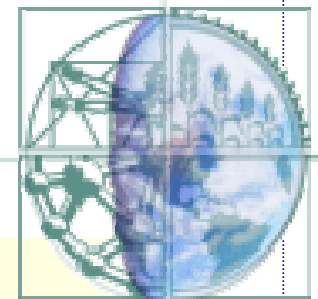
La Simest come contribuisce a creare questo valore per le imprese ?



- ❑ **Promuovere l'internazionalizzazione delle PMI e dell'intero sistema produttivo italiano**
- ❑ **Attraverso tre principali filoni**
 - ❑ Partecipazione agli investimenti
 - ❑ Gestione degli strumenti di finanza agevolata
 - ❑ Assistenza e consulenza



Ci può sintetizzare come SIMEST supporta le varie fasi di internazionalizzazione delle imprese ?



**Fasi di sviluppo
dell'azienda italiana**

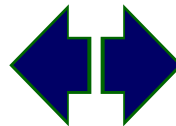
Analisi mercati esteri

**Penetrazione
commerciale Extra UE**

Supporti SIMEST

**Finanziamento
Studi di fattibilità
e assistenza tecnica
(Agevolazioni/D. 143/98)**

**Finanziamento
penetrazione commerciale
(Agevolazioni/L.394/81)**



Fasi di sviluppo dell'azienda italiana

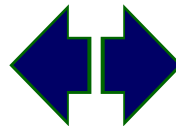
Investimenti in aziende
Extra UE

Partecipazione Gare
internazionali

Supporti SIMEST

- Partecipazione Simest al capitale sociale società estere
- Riduzione interessi su finanziamento quota della azienda italiana (Agevolazioni/ art. 4 L. 100/90)
- Fondi di Venture Capital
- Advisories ed assistenze al funding

Finanziamento costi di
gara (Agevolazioni/ L.
304/90)



**Fasi di sviluppo
dell'azienda italiana**

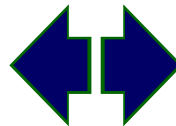
**Esportazione beni
strumentali**

**Individuazione
opportunità di business**

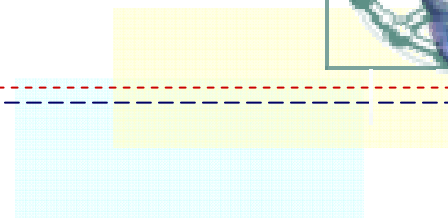
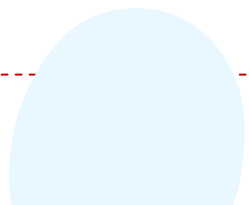
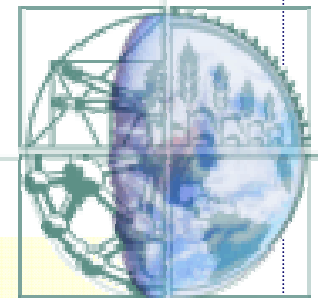
Supporti SIMEST

**Stabilizzazione tassi su
finanziamenti export
(Agevolazioni/ Ex Legge
227/77 Ossola)**

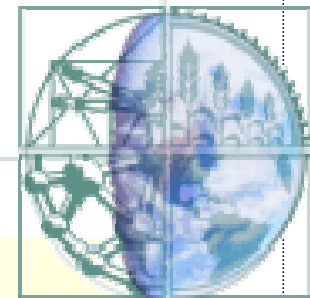
**Business scouting e
match making**



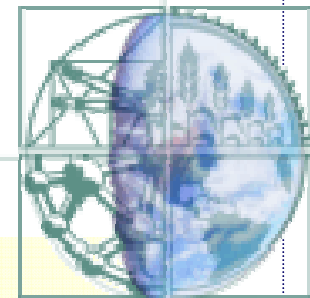
Quali sono gli interventi maggiormente richiesti e perché?



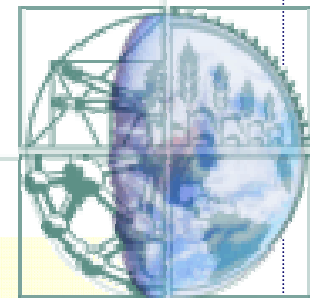
- ❑ **Finanziamenti a tasso agevolato destinati a favorire la presenza stabile e non occasionale in paesi extra UE**
- ❑ **Il finanziamento copre al massimo l'85% delle spese previste dal programma con max di €2.065.000 (€ 3.098.000 per i consorzi di PMI)**



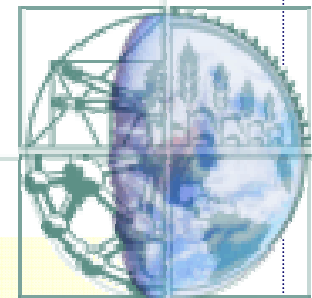
- ❑ **Partecipazione della SIMEST fino al 25% del capitale sociale delle imprese estere**
- ❑ **Agevolazione mediante contributo agli interessi, di finanziamenti concessi dal sistema bancario italiano all'impresa, per l'acquisizione di quote di capitale di rischio in imprese all'estero partecipate da SIMEST**



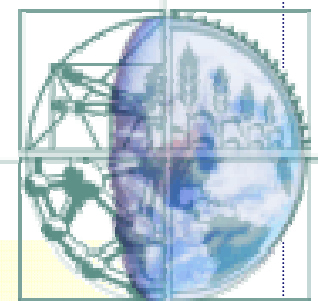
- ❑ **Realizzazione di strutture permanenti e di attività di supporto promozionale in paesi extra UE per la commercializzazione di prodotti italiani**
 - ❑ Legge 394/81
 - ❑ Commercializzare i prodotti “made in italy” in maniera non saltuaria all’interno del mercato di destinazione
 - ❑ Seguendo l’esigenza del mercato, l’evoluzione dei bisogni della clientela, il prodotto
 - ❑ Arricchendo di cultura ed esperienza il proprio sistema di marketing



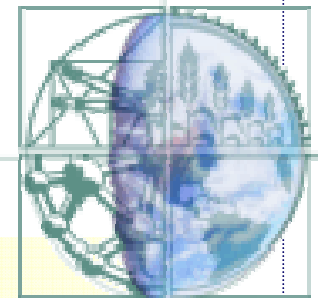
- ❑ **Partecipazione in società o imprese all'estero in paesi extra UE**
 - ❑ Per valorizzare i fattori di produzione locale
 - ❑ Portando la nostra competenza, tecnologia, modo di produrre, cultura e qualità



Oltre alla legge 100, Simest ha individuato altri strumenti a supporto dell'internazionalizzazione delle Imprese nei paesi extra Unione Europea ?

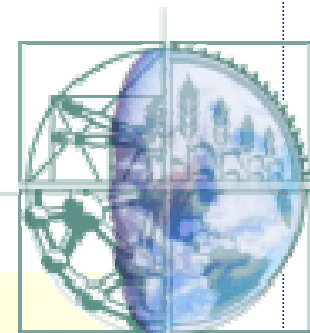


Quali sono gli elementi chiave sui quali l'azienda deve concentrarsi per realizzare un progetto di successo?



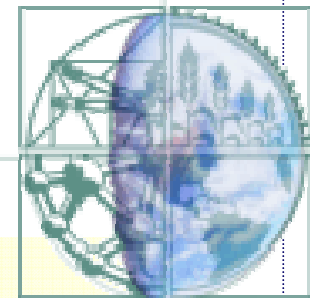
Possibilità di successo per attività di penetrazione commerciale

- Conoscenza del mercato extra UE di destinazione del programma – studi di fattibilità
- Identificazione delle modalità di realizzazione del programma – scegliere il più vantaggioso per il nostro prodotto / mercato
- Consapevolezza delle proprie capacità operative
- Valutazione finanziaria realistica del programma che deve essere dimensionato alle nostre capacità
- Determinazione nel portarlo avanti



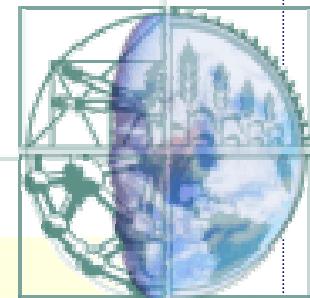
❑ **Attività di investimento mediante la legge 100 del 1990**

- ❑ Motivazioni strategiche del progetto
- ❑ Individuazione di localizzazione coerente
- ❑ Dimensionamento funzionale dell'investimento
- ❑ Analisi comparata del costo dei fattori della produzione
- ❑ Conoscenza del mercato extra UE di destinazione ed eventualmente dei mercati limitrofi
- ❑ Valutazione dell'impatto sul conto economico dell'impresa delle scelte di investimento

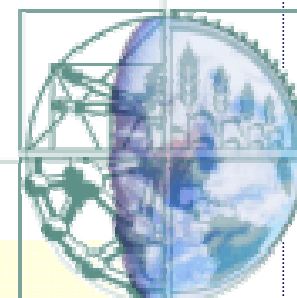


- ❑ **SIMEST ha il compito di accompagnare l'impresa**

- ❑ SIMEST è a disposizione delle imprese per fornire servizi di assistenza e consulenza per la migliore utilizzazione degli strumenti di agevolazione che il sistema pubblico mette a disposizione



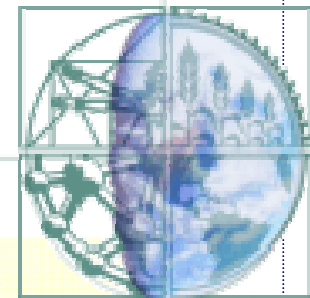
Alcuni imprenditori segnalano una eccessiva burocratizzazione che accompagna alcuni strumenti agevolativi, in particolare la legge 394. Qual è il suo parere in merito?



❑ **Risposta nella progettualità**

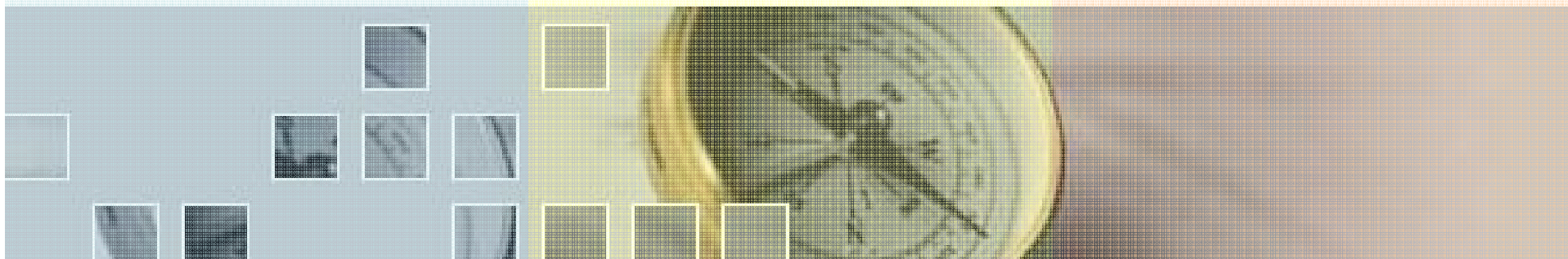
- ❑ Difficoltà nel non perfetto allineamento tra quanto è stato progettato e quello che poi è stato realizzato
- ❑ Se la fase progettuale è sviluppata in modo corretto, secondo criteri ben definiti si ridurranno notevolmente le difficoltà della fase finale di riconciliazione

❑ **Siamo anche gestori di fondi pubblici : il rispetto della norma ed una rendicontazione rigorosa non corrispondono a “ burocratizzazione “**





BRIANZA 



UniCredito Italiano S.p.A. - Tutti i diritti riservati

A norma di legge sul diritto di autore e del codice civile è vietata la riproduzione non autorizzata del materiale o di parte di esso con qualsiasi mezzo, elettronico, meccanico, per mezzo di fotocopie, microfilms, registrazioni o altro in tutti Paesi.