

Sfida sui mercati esteri: ecco gli assist per vincere

a pagina 21



.export

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 com-

plesse 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 possi-



Peso: 1-2%, 21-41%

bili 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.

