

Ottobre 2021

Il Sole  
**24 ORE**

€ 9,90

Il prezzo del quotidiano

Solo ed esclusivamente in abbinamento obbligatorio con Il Sole 24 ORE

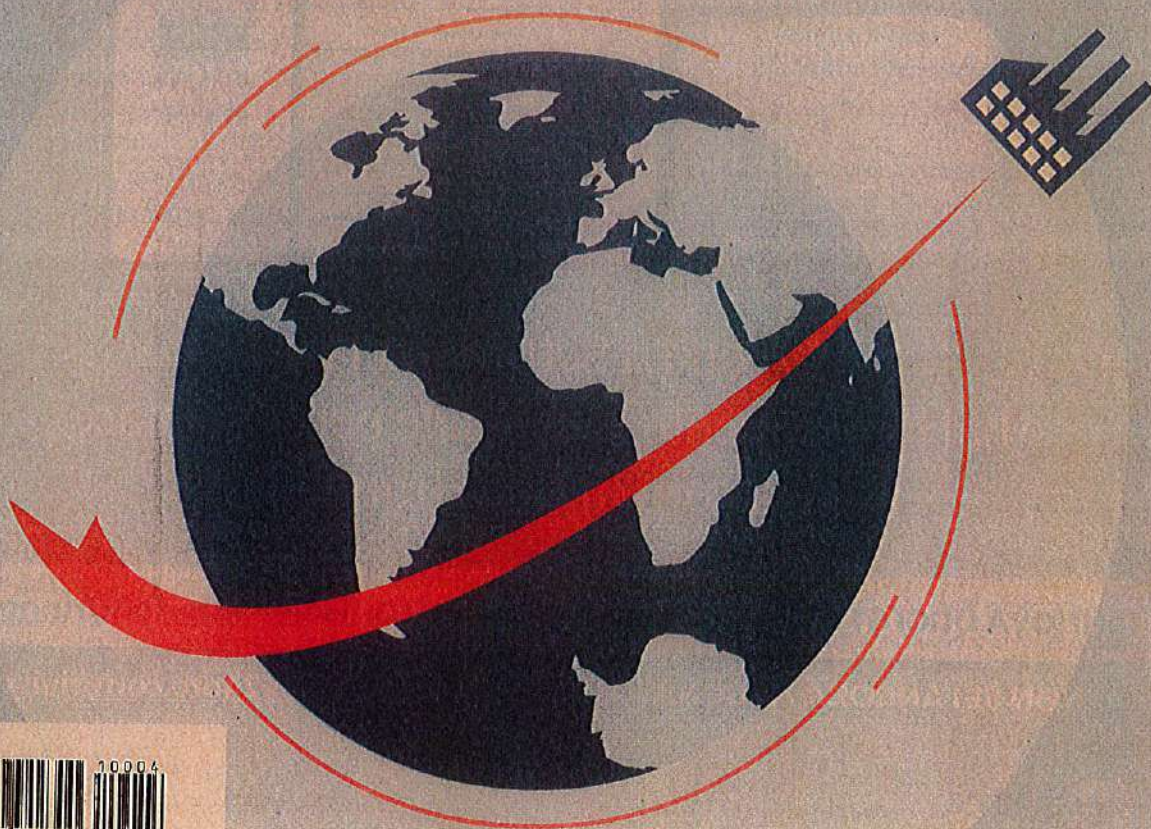
I prezzi relativi ad altre combinazioni di vendita sono riportati su Il Sole 24 ORE

# INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

*Ambiti giuridici, contrattuali e fiscali  
Guida completa ai processi organizzativi d'impresa  
e alla circolazione delle merci*

A cura di Luigi Belluzzo

- Pianificazione del processo • Distacco di personale • Residenza, esterovestizione ed exit tax • Convenzioni contro le doppie imposizioni
- Consolidato mondiale e credito d'imposta • Operazioni straordinarie
- Transfer pricing • Dividendi, interessi e royalties • Iva all'esportazione
- Accesso alle agevolazioni • Export compliance e gestione del rischio nel commercio internazionale



Zoom Massimo - Sindaci e Revisori - mensile - Anno XVI - n. 4 - Ottobre 2021



P134C001Z10004



**Le operazioni straordinarie internazionali**

*Per creare o rafforzare la presenza estera di un'azienda, o per ristrutturarla, l'utilizzo delle norme giuridiche e tributarie atte a facilitare le operazioni straordinarie risulta centrale*

**Luigi Belluzzo**  
**Giovanni Mercanti**

» PAG 97

**L'Iva all'esportazione**

*Per l'individuazione del luogo di effettuazione delle cessioni di beni - che per essere rilevanti devono*

*avvenire in forza di atto a titolo oneroso - assume rilevanza il luogo in cui questi si trovano all'atto del loro trasferimento*

**Lorena Pellissier**  
**Alberto Girona**

» PAG 108

**Agevolazioni: soggetti richiedenti, accesso e fonti da monitorare**

*Il processo di internazionalizzazione della propria impresa alla ricerca di risorse agevolate sottoforma di fondo perduto, di finanziamento agevolato o solo di garanzia: come avvicinarsi in modo corretto agli*

*incentivi di riferimento*

**Enrico Viganò**  
**Simonetta Ferrario**

» PAG 117

**Export compliance e gestione del rischio nel commercio internazionale**

*Classificazione, origine, conformità, sicurezza ed etichettatura dei prodotti. Restrizioni ed embarghi: limiti, divieti e sanzioni per le vendite internazionali. Gestione dei rischi per il miglioramento dell'export*

**Zeno Poggi**

» PAG 127

**GLI AUTORI**



**Belluzzo Mercanti**  
WEALTH | LAW | TAX | FINANCE



**Belluzzo**  
INTERNATIONAL PARTNERS

**Luigi Belluzzo** TEP, Founding Partner di Belluzzo International Partners, Partner di Belluzzo Mercanti, Docente SDA Bocconi.

**Walter Andreoni** LL.M, Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti, Docente International Tax Center Leiden.

**Claudia Ferrarese Girardi** Avvocato, Senior Consultant di Belluzzo Mercanti.

**Ezio La Rosa** Avvocato, Partner di Belluzzo (Regno Unito).

**Stefano Giordano** Avvocato, Consultant di Belluzzo Mercanti.

**Andrea Greppo** Avvocato, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Giovanni Mercanti** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Andrea Moja** Avvocato, TEP, Partner di Belluzzo Mercanti, Professore di diritto internazionale (LIUCC e Università di Brescia).

**Daniele Carlo Trivi** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Enrico Rimini** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Alberto Franceschetti** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Lorena Pellissier** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Alberto Girona** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Stefano Barone** Dottore Commercialista, Partner di Belluzzo Mercanti.

**Luca Guazzo Crescini** Dottore Commercialista, Senior Consultant di Belluzzo Mercanti.

**Stefano Golin** Senior Consultant di Belluzzo Mercanti.

**Alessandro Pallara** Avvocato, Partner di Belluzzo Mercanti, Partner di Belluzzo (Svizzera).

**Domenico Sannicandro** Avvocato, TEP, Senior Consultant di Belluzzo Mercanti.

**Zeno Poggi** Co-founder di ZPC S.r.l.

**Enrico Viganò** Europartner Service S.r.l.

**Simonetta Ferrario** Europartner Service S.r.l.



OPPORTUNITÀ FINANZIARIE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

# Agevolazioni: soggetti richiedenti, accesso e fonti da monitorare

Enrico Viganò  
Simonetta Ferrario

*Il processo di internazionalizzazione della propria impresa alla ricerca di risorse agevolate sotto forma di fondo perduto, di finanziamento agevolato o solo di garanzia: come avvicinarsi in modo corretto agli incentivi di riferimento*

**G**li anni 2020 e 2021 sono stati e continuano ad essere anni ricchi di opportunità finanziarie per l'internazionalizzazione della propria impresa. Vediamo alcuni numeri che denotano come le aziende italiane siano stati pronte e reattive alle tante opportunità che la finanza pubblica ha messo in campo. Da luglio 2020 Simest - finanziaria italiana di riferimento per le provvidenze a favore della internazionalizzazione, [www.simest.it](http://www.simest.it) - ha messo a disposizione importanti strumenti e fondi a favore delle imprese. Per i dettagli e le schede si rimanda alle pagine successive, ma qui ci interessa approfondire i numeri e le risposte degli operatori economici. Nel periodo di apertura del Bando 2020, chiuso il 21 ottobre 2020 per esaurimento risorse, sono state circa 7.600 le aziende italiane che hanno risposto al Bando. Poiché ogni azienda poteva aderire anche a più di una iniziativa, le istanze depositate ed in gran parte poi finanziate sono state oltre 10.000. L'ammontare complessivo di risorse economiche allocato a favore delle imprese ha

superato i 3 miliardi di euro. Le PMI hanno fatto la parte del leone aggiudicandosi il 90% delle risorse, le MID CAP seguono con il 9% e le grandi imprese con l'1%.

Geograficamente il nord ovest del Paese ha assorbito il 39% dei fondi, il nord est il 30%, il centro Italia il 21%, il sud e le isole il 10%.

La meta più gettonata per i progetti è stata la Germania, seguita dai Paesi dell'Est con un importante focus verso la Russia, poi Francia, Svizzera e Gran Bretagna, e infine Nord America.

Veniamo ora a fotografare il break down delle performance dei prodotti proposti da Simest (per le cui caratteristiche si rimanda ai capitoli successivi). Lo strumento della patrimonializzazione, finanziamento con un grande appeal in quanto non ha un vincolo di scopo, ma viene erogato a fronte delle sole caratteristiche specifiche del bilancio aziendale, ha totalizzato il 49% delle richieste. Il secondo strumento in ordine di appeal è stato quello del supporto alla partecipazione a fiere e mostre a carattere internazionale, con il 37% delle richieste. Il 6% delle domande ha riguardato la

copertura delle spese per l'e-commerce internazionale. Il restante si spalma su strumenti più complessi e impegnativi, a partire dall'apertura di filiali estere per l'inserimento in mercati nuovi per l'azienda richiedente.

Veniamo al 2021. Dopo molte ipotesi di lavoro gli strumenti, con alcune importanti variazioni, sono stati resi nuovamente accessibili il 3 giugno u.s. con una dotazione finanziaria davvero importante: 1,6 miliardi di euro per la quota di fondo rotativo (sottoforma di loan da restituire a seconda dei casi in un periodo compreso tra i 24 ed i 72 mesi) ed un ammontare parimenti cospicuo di circa 500 milioni di euro per la quota da erogare a fondo perduto. Si partiva da uno storico di apertura dello sportello lo scorso anno di circa 3 mesi utili - da luglio fino al 21 ottobre 2020 come già specificato - e nessuno si aspettava che lo sportello 2021, con una dote globale di oltre 2 miliardi di euro, durasse lo spazio di un amen: dalle 9,30 del 3 giugno fino alle 16,00 del 4 giugno! il primo giorno utile si è vista la sottomissione di 6.300 domande, per arrivare poi al 4



giugno con il perfezionamento di ben 8.125 domande presentate. Di queste, il 45% ha riguardato domande per Fiere e Mostre internazionali, con una richiesta di 204 milioni di euro; un altro strumento molto gettonato è stata ancora la patrimonializzazione d'impresa, con il 20% delle domande ma una richiesta di 775 milioni di euro (nonostante per questa misura non fosse disponibile la quota erogata a fondo perduto), il 15% delle domande ha riguardato l'inserimento in nuovi mercati esteri con l'apertura di proprie filiali, prenotando la maggior quota di fondi richiesti, per un totale di 930 milioni di euro. Ancora importante la quota dei progetti di e-commerce, con il 15% di richieste ed un plafond prenotato di 170 milioni. Richieste individualmente inferiori al 5% per gli strumenti che vanno a finanziare rispettivamente Studi di fattibilità, Temporary Export Manager e assistenza tecnica, per un globale di 60 milioni per questi ultimi tre strumenti.

Quanto descritto è relativo alla normativa nazionale, ma vediamo che ruolo hanno avuto le singole regioni, anch'esse impegnate molto spesso con propri fondi sempre vocati alla internazionalizzazione. Per esempio, la Regione Lombardia il 20 aprile u.s. alle 12.00 ha aperto il proprio sportello denominato "Linea internazionalizzazione plus" con una provvista mista, parte a fondo perduto e parte a tasso zero, con un piano d'ammortamento in un periodo fra 3 e 6 anni. I fondi a disposizione ovviamente per le sole aziende lombarde erano pari a 7,5 milioni di euro. Ebbene, lo sportello è rimasto aperto circa 4 ore; per la fine del pomeriggio dello stesso giorno di apertura i

fondi sono andati esauriti.

Tornando ad uno strumento di livello nazionale, è andata un po' meglio al voucher TEM Digitale, gestito da Invitalia: con un contributo a fondo perduto fino ad un massimo di 20.000 euro e lo sportello è tuttora aperto.

Che valutazioni trarre? Tanto di cappello alle aziende partecipanti: lo sportello di Regione Lombardia, per esempio, non rappresentava una mera regalia. È vero che il 20% della quota richiesta era sottoforma di fondo perduto, ma il resto della provvista andrà restituito. Il segnale che l'economia reale ci lancia è il seguente: abbiamo visione di una ripresa e tale ripresa sarà legata a doppio file alle esportazioni, è perciò necessario e mandatorio andare a cercare clienti all'estero sia tramite partecipazione a Fiere, sia tramite piattaforme di e-commerce, sia tramite presenza diretta con filiali estere. Ma lo

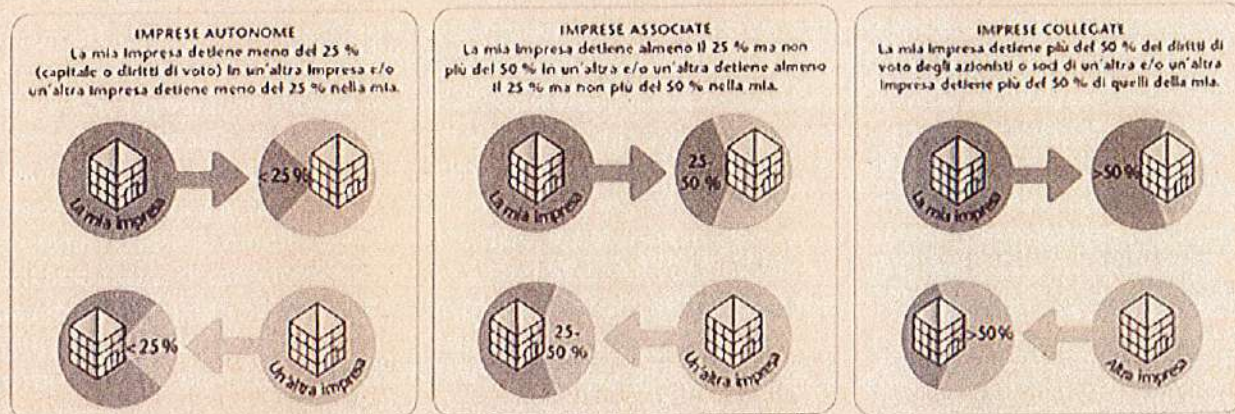
sviluppo dell'Italia passa per la globalizzazione dei propri mercati di riferimento, su ciò non v'è dubbio alcuno. Come approcciarsi per il futuro? A leggere quanto sopra descritto parrebbe che il quadro normativo per chi non ha approfittato delle ghiotte occasioni da poco chiuse sia sconsolante. No, non è così: la lettura corretta da fare è che il bouquet di prodotti che finanziano con fondi pubblici l'internazionalizzazione è vasto ed articolato e solo temporaneamente in stand by. E non dimentichiamo che la stagione dei Fondi legati al Piano Recovery Fund sta per iniziare e con queste premesse e il successo di tali strumenti è ragionevole pensare ad un'allocazione di nuovi fondi a loro favore.

**Il soggetto richiedente**

Vedere il processo di internazionalizzazione della

Categoria d'impresa	Effettivi: unità lavorative-anno (ULA)	Fatturato annuo	Totale di bilancio annuo
Medie	< 250	≤ 50 milioni di EUR	≤ 43 milioni di EUR
Piccole	< 50	≤ 10 milioni di EUR	≤ 10 milioni di EUR
Micro	< 10	≤ 2 milioni di EUR	≤ 2 milioni di EUR





propria impresa dal punto di vista della ricerca di risorse agevolate sottoforma di fondo perduto, di finanziamento agevolato o solo di garanzia, significa diventare un po' "notai": per avvicinarsi in modo corretto agli incentivi di riferimento rispetto a questo tema specifico è necessario procedere con un rigoroso check up delle proprie caratteristiche aziendali, per non perdere tempo cercando di cucirsi addosso vestiti senza le adeguate caratteristiche di indossabilità.

Il primo caposaldo è orientarsi nel concetto comunitario di piccola e media impresa. Infatti, alcuni incentivi sono riservati a questa categoria aziendale, mentre sono negati a chi non ha tali caratteristiche e rientra per converso nel concetto di grande impresa. Il grafico riportato a pagina precedente definisce visivamente ed in modo sintetico quale soggetto giuridico può essere definito PMI. In sintesi, gli elementi che contano sono i seguenti: effettivi, fatturato annuo, totale di bilancio annuo. Gli effettivi, ovvero il numero di ULA (Unità Lavorative Annue), non coincidono con il numero di dipendenti perché è un concetto un filo più sofisticato. Una ULA è un dipendente a tempo pieno: quindi se un'azienda ha 5

dipendenti di cui 2 part-time al 50% avrà 4 ULA. Il fatturato annuo generalmente coincide con la voce A1 di Conto Economico. Il totale di bilancio generale annuo si riferisce al valore dei principali attivi della società. Questi due valori devono essere considerati in alternativa e per determinare la dimensione d'impresa sarà sufficiente che almeno uno di questi due parametri sia appartenente alla soglia indicata. Ultimo ma non meno importante valore da considerare è il grado di interdipendenza dell'azienda con altre aziende (si veda il grafico in alto): partecipazioni sia a monte sia a valle come da tabella sopra riportata. Da qui capiremo se la nostra azienda rientra nell'alveo delle PMI e dunque può lucrare le agevolazioni ad esse riservate.

Un secondo concetto di cui prendere buona nota è quello di recente introdotto e che va sotto il nome di MID CAP. Simest, per esempio, per diverse misure di cui parleremo oltre, ha allargato la possibilità di partecipazione anche alle cosiddette MID CAP, cioè "Imprese non qualificabili come PMI, con un numero di dipendenti non superiore a 1.500 unità, calcolato sulla base del regolamento UE n. 651/2014". Il regolamento UE n. 651/2014 fa

riferimento alla definizione europea di PMI con il significato di dover ricomprendere il calcolo dei dipendenti a livello di gruppo di aziende. Se l'impresa richiedente fa parte di un gruppo bisogna ragionare come gruppo e non come singola impresa, tenendo conto di collegate e associate

Un terzo importante parametro soggettivo riguarda il concetto di codice ATECO. Tali codici suddividono le aziende in grandi macrocategorie - agricoltura, produzione, commercio, servizi, ... - e poi, all'interno di ogni macrocategoria, in differenti settori. Generalmente ogni Bando di agevolazione riporta un elenco di categorie ATECO ammissibili al Bando stesso. È buona prassi esaminare subito anche questo tema, per evitare di attivare una pratica senza avere i necessari requisiti soggettivi. Dove trovare il proprio codice Ateco e dove trovare l'elenco puntuale delle categorie? Il proprio Ateco è rilevabile dalla prima pagina di una ordinaria visura camerale. Attenzione ad una sottigliezza che può tradire: nella visura si troveranno nel dettaglio codici ATECO primari - P - e secondari - S, e molti Bandi definiscono i codici ammissibili purché primari. Quindi non cantare vittoria prima di una approfondita



Step del percorso	Prodotto agevolativo	
Partecipazione a fiere internazionali	Voucher Fiere (Regionale)	
Programma articolato di fiere internazionali	L.133/08 lett.C2 (Simest)	
Manager dedicati all'internazionalizzazione	Voucher TEM (MiSE)	Voucher EBM (Regione)
Ufficio o show-room o assistenza post vendita	L.133/08 lett.A (Simest)	
Gli studi di fattibilità	L.133/08 lett.B (Simest)	
La produzione in Paesi Extra-UE	L.100/90 ex art.4 (Simest)	
La patrimonializzazione per aziende esportatrici	L.133/08 lett.C1 (Simest)	

analisi della propria posizione.

#### Tipologia del progetto proposto

Il percorso di internazionalizzazione di un'azienda è fatto di tappe e va pensato step by step. Anche la finanza agevolata segue questa logica con strumenti diversi per momenti diversi.

Scelto un percorso di internazionalizzazione per la propria azienda, sarà poi più facile collocarsi all'interno del percorso nel proprio momento storico ed infine cercare per quel momento lo strumento idoneo.

Il primo approccio con l'estero è di solito la classica "Fiera internazionale di settore" (si veda il grafico in questa pagina), primo momento in cui l'azienda incontra un mercato globale e straniero. Generalmente alla Fiera segue un momento di bulimia di contatti in

cui si cerca affannosamente, una volta conclusa la stessa, di dare risposte e di non lasciare contatti inevasi. Ci si rende però presto conto che il lavoro è più complicato di quello che si pensa. Le risposte iniziali ai contatti generano altre domande (spesso in lingua straniera e auguriamoci ci si fermi all'inglese!), cui bisogna fornire ulteriori risposte. Allora ci si rende conto di aver bisogno di una propria struttura per l'internazionalizzazione ed ecco inserirsi i concetti definiti in gergo agevolativo Temporary Export Manager - TEM o Export Business Manager - EBM, sinonimi per riferirsi a figure, generalmente esterne all'azienda ma impegnate con un contratto di consulenza di medio o lungo periodo, e che nello specifico gestiscono i contatti, si fanno carico di eventuali viaggi o visite dei potenziali clienti e

preparano il terreno per arrivare all'agognato ordine di vendite, che rappresenta il primo vero *milestone* di ogni processo di internazionalizzazione. Anche qui vedremo gli adeguati strumenti agevolativi che rispondono a tale momento della vita aziendale.

Superati questi due step però vi sono altri traguardi per un singolo Paese o per un'area. Fatti i primi ordini ci si rende conto che un ufficio in loco sia per un'assistenza post vendita, sia per essere semplicemente più vicini al cliente, sia per offrire la visione di una campionatura sono ormai indispensabili. Si tratta di decidere come approcciare una struttura locale: una società mista, un agente, un trader, lasciamo queste risposte più di natura societaria ad altre parti del libro che ben vi rispondono, ma cerchiamo invece le soluzioni adeguate alla copertura



finanziaria di tale momento. Certo non dimenticando che le soluzioni finanziarie pretendono anche di dire la loro sulla natura societaria della struttura locale: in questo senso sempre meglio fare un'analisi critica di tutto il percorso prima di intraprendere una strada che potrà poi rivelarsi antitetica rispetto ad un particolare strumento di copertura finanziaria.

Un ulteriore step, tipico delle realtà di natura produttiva/industriale, sarà quello di una delocalizzazione in loco (nel Paese estero) della propria produzione. Potrà sembrare strano, ma con alcune particolari caratteristiche e in determinate aree geografiche anche questo passaggio potrebbe essere finanziato da strumenti di copertura finanziaria agevolata.

Un'altra ipotesi per internazionalizzarsi può essere quella di partecipare a gare d'appalto internazionali promosse da organismi quali Banca Mondiale o Stati esteri e anche qui vi possono essere adeguate

coperture finanziarie agevolate da individuarsi di volta in volta.

Vi è poi una peculiare categoria di agevolazioni correlata non tanto allo step ed al punto in cui ci si trova rispetto al percorso qui tracciato, ma ai risultati già raggiunti in termini di fatturato export, nel senso che si può adire a tali fondi nel caso in cui nell'ultimo triennio, a partire dai bilanci già depositati e dunque pubblici, è dimostrabile una quota media di fatturato export superiore a quanto la normativa richiede: una sorta di bonus per meriti sul campo rispetto a tutte le altre agevolazioni, invece legate alla progettualità ed alle spese future che si vanno ad imputare al proprio progetto.

Infine, merita un cenno la copertura assicurativa delle vendite complesse all'estero dove troveremo attiva la SACE.

Proviamo a questo punto a mettere in fila il percorso tracciato punto per punto e ad allocare ad esso i vari strumenti agevolativi di cui alle schede tecniche sviluppate nel paragrafo successivo.

### **I territori di destinazione del progetto**

Non tutti i Paesi riscontrano le stesse difficoltà d'approccio e non tutte le strategie di internazionalizzazione hanno lo stesso grado di difficoltà rispetto ai Paesi di sbocco.

Pensiamo alla lingua, ai rischi politici, alle dogane, in alcune casi - come per esempio nel settore del food - alle autorizzazioni.

Così è nata una linea specifica di Fondi dedicati allo sviluppo delle aziende italiane nei Paesi extra UE, che però, in questo periodo di pandemia, è stata ricondotta al concetto di Paese estero tout court.

All'interno di un singolo progetto di sviluppo è poi utile delimitare un'area di riferimento.

Molto spesso infatti, se si approccia un particolare mercato, vale la pena per evidenti economie di scala pensare anche ai mercati limitrofi: ci troviamo così davanti ad un progetto d'area e non a un semplice progetto Paese.

Pensiamo per esempio ad una strategia mirata ad andare negli USA: può valere la pena a quel punto

## **LE FONTI PRESSO CUI CERCARE E DA MONITORARE COSTANTEMENTE**

### **SIMEST, FINANZIARIA DI PARTECIPAZIONE PUBBLICO/PRIVATA - WWW.SIMEST.IT**

SIMEST è la società del Gruppo Cassa depositi e prestiti che dal 1991 sostiene la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione della loro attività. È controllata al 76% dalla SACE (Servizi Assicurativi al Commercio Estero) ed è partecipata da primarie banche italiane e associazioni imprenditoriali. A tutte le misure elencate vengono applicati i limiti definiti dal Temporary Framework (vd. oltre). I principali prodotti agevolativi sono i seguenti.

#### **Finanziamenti per la partecipazione a fiere e mostre internazionali, in Paesi extra UE, UE e Italia**

**FINALITÀ:** Incentivare la partecipazione a fiere/mostre a carattere internazionale. Ciascuna domanda può riguardare una sola fiera, non vi sono limiti nel numero di domande (fatto salvo il vincolo rispetto al totale di bilancio).

**BENEFICIARI:** Tutte le imprese aventi sede legale in Italia, in forma singola o aggregata. La domanda deve essere presentata prima della data prevista per l'inizio della fiera/mostra.

**INVESTIMENTO:** Spese ammissibili al finanziamento sono: spese per area espositiva; spese logistiche; spese promozionali; spese per consulenze connesse alla partecipazione alla fiera/mostra. Le spese sono ammissibili se direttamente collegate alla fiera/mostra e sostenute nel periodo di realizzazione del programma, che decorre dalla data di presentazione della domanda stessa e termina 12 mesi dopo la data di stipula del contratto di finanziamento.

**AGEVOLAZIONE:** Massimo € 150.000,00 per ciascuna domanda (ogni domanda può riguardare una sola fiera). Il finanziamento può coprire fino al 100% dell'importo preventivato, può avere una parte in fondo perduto (massimo 25%) e può essere



concesso entro il limite di esposizione verso il Fondo 394 (50% dei ricavi medi degli ultimi due anni). In ogni caso, il finanziamento sulla singola domanda non può superare il limite del 15% del fatturato dell'ultimo bilancio approvato.

- › La durata complessiva è di 4 anni, di cui 1 di preammortamento (per soli interessi) e 3 di rimborso del capitale.
- › Tasso d'interesse fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 10% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria (con il limite a zero).
- › Fino al 31 dicembre 2021, esenzione da garanzie.

**TERMINI:** a sportello, in apertura dal 28 ottobre 2021.

#### *Temporary Export Manager - TEM*

**FINALITÀ:** Incentivare la realizzazione di progetti di internazionalizzazione in Paesi esteri attraverso l'affiancamento temporaneo di un professionista specializzato.

**BENEFICIARI:** Tutte le società di capitali aventi sede legale in Italia.

**INVESTIMENTO:** Risultano ammissibili al finanziamento le spese per le prestazioni professionali del TEM e quelle strettamente connesse alla realizzazione del progetto elaborato con l'assistenza del TEM.

**AGEVOLAZIONE:** Compresa tra un minimo di € 25.000 e un massimo € 150.000. Il finanziamento può coprire fino al 100% dell'importo preventivato, può prevedere una quota a fondo perduto (massimo 25%) e può essere concesso entro il limite di esposizione verso il Fondo 394 (50% dei ricavi medi dell'ultimo biennio).

In ogni caso, il finanziamento sulla singola domanda non può superare il limite del 15% del fatturato medio dell'ultimo biennio.

- › La durata complessiva è di 4 anni, di cui 2 di preammortamento (per soli interessi) e 2 di rimborso del capitale.
- › Tasso d'interesse fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 10% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria (con il limite a zero).
- › Fino al 31 dicembre 2021, esenzione da garanzie.

**TERMINI:** a sportello, in apertura dal 28 ottobre 2021.

#### *Finanziamento per programmi di inserimento in paesi esteri*

**FINALITÀ:** Agevolare il lancio e la diffusione di nuovi prodotti e servizi ovvero l'acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti, attraverso l'utilizzo di strutture commerciali permanenti (ufficio, show room, negozio, magazzino, centro di assistenza post vendita).

**BENEFICIARI:** Tutte le imprese aventi sede legale in Italia.

**INVESTIMENTO:** Realizzazione di stabili strutture quali ufficio, show room, negozio o corner. Risultano ammissibili le spese di funzionamento della struttura (locali, allestimento, personale ecc., spese per attività promozionali, formazione, consulenze, altre spese promozionali, spese generali (20% forfettario della somma delle spese precedenti).

**AGEVOLAZIONE:** compresa tra € 50.000 e € 4.000.000 (aziende con rating A1/a2) o € 3.000.000 (aziende con rating A3/A4), che può coprire fino al 100% dell'importo delle spese inserite nella "scheda preventivo", entro il limite di esposizione verso il Fondo 394 (50% dei ricavi medi dell'ultimo biennio).

In ogni caso, il finanziamento sulla singola domanda non può superare il limite del 25% del fatturato medio dell'ultimo biennio.

- › La durata complessiva è di 6 anni, di cui 2 di preammortamento (per soli interessi) e 4 di rimborso del capitale.
- › Tasso d'interesse fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 10% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria (con il limite a zero).
- › Fino al 31 dicembre 2021, esenzione da garanzie.

**TERMINI:** a sportello, in apertura dal 28 ottobre 2021.

#### *Studi di fattibilità collegati a investimenti italiani in paesi esteri*

**FINALITÀ:** Agevolare la verifica preventiva della fattibilità di un investimento commerciale o produttivo in un mercato estero.

**BENEFICIARI:** Tutte le imprese italiane aventi sede legale in Italia.

**INVESTIMENTO:** Risultano ammissibili le spese per indennità di trasferta per il personale interno, viaggi, soggiorni e consulenze.

**AGEVOLAZIONE:** Finanziamento fino a € 200.000 per studi su investimenti commerciali e fino a € 350.000 per studi su investimenti produttivi entro il limite di esposizione verso il Fondo 394 (50% dei ricavi medi dell'ultimo biennio).

In ogni caso, il finanziamento sulla singola domanda non può superare il limite del 15% del fatturato medio dell'ultimo biennio.

- › La durata complessiva è di 4 anni, di cui 1 di preammortamento (per soli interessi) e 3 di rimborso del capitale.



- › Tasso d'interesse fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 10% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria.
- › Fino 31 dicembre 2021, esenzione da garanzie.

**TERMINI:** a sportello, in apertura dal 28 ottobre 2021.

#### **Legge 100/1990 art. 4 - Creazione di Joint Venture all'estero in Paesi Extra UE**

**FINALITÀ:** Sostenere mediante partecipazione al capitale e contributi in c/interesse le aziende italiane che aprono dei siti produttivi in Paesi Extra-UE.

**BENEFICIARI:** Società di capitali, società di persone, cooperative, consorzi, associazioni di imprese anche se gli interventi SIMEST vengono accordati prioritariamente a PMI e loro consorzi.

L'intervento SIMEST avviene, preferenzialmente, in imprese estere attive nello stesso settore di attività dell'impresa italiana richiedente, o in settori situati a monte o a valle del processo produttivo nell'ambito del concetto di "filiera"; non vi sono preclusioni settoriali e, pertanto, sono inclusi, oltre al manifatturiero i settori commerciale e servizi.

**PARTECIPAZIONE AL CAPITALE:** Partecipazione fino al 49% del capitale sociale delle imprese estere (la quota SIMEST non può in ogni caso risultare superiore a quella in capo ai partner italiani) per massimo 8 anni, termine entro il quale viene concordato con i partner italiani il periodo di riacquisto della quota SIMEST. Le condizioni della partecipazione SIMEST vengono concordate con le imprese partner in funzione della tipologia dell'attività prevista, dei risultati attesi, della situazione del Paese in cui si va ad operare, del ruolo e delle prospettive delle società italiane interessate. Il riacquisto della quota SIMEST avviene, in assenza di quotazioni ufficiali, con riferimento al valore patrimoniale dell'impresa estera. L'impegno del socio italiano al riacquisto della partecipazione SIMEST può essere garantito in funzione degli stessi aspetti su citati, attraverso un ampio ventaglio di soluzioni, la cui scelta viene preventivamente concordata con i partner.

**CONTRIBUTO IN C/INTERESSI:** Agevolazione sul finanziamento ottenuto dall'impresa italiana per l'acquisizione della propria quota di partecipazione nella società estera. Importo previsto fino a € 40 milioni per progetto ed € 80 milioni per gruppo economico e copertura fino al 90% della quota dell'impresa italiana entro il limite del 51% del capitale della società estera. La durata massima del finanziamento agevolabile è di 8 anni, di cui fino a 3 anni di preammortamento. Il tasso di contribuzione è pari al 50% del tasso di riferimento previsto dal Dpr 902/1976, vigente alla data di stipula del contratto di finanziamento ed è fisso per tutta la durata dell'agevolazione.

**TERMINI:** a sportello

#### **Patrimonializzazione delle PMI esportatrici**

**FINALITÀ:** Stimolare, migliorare e salvaguardare la solidità patrimoniale delle PMI esportatrici, per accrescere la loro capacità competitiva sui mercati esteri. L'obiettivo è il raggiungimento o il mantenimento del ratio di solidità patrimoniale (Patrimonio netto / attivo immobilizzato). Ratio massimo di accesso (2,00 per società industriali e 4,00 per commerciali / servizi).

**BENEFICIARI:** PMI e Mid CAP esportatrici (20% fatturato estero nel biennio o 35% nell'ultimo anno), in forma di società di capitali.

**AGEVOLAZIONE:** L'importo massimo è di € 800.000,00 per società con rating A1/A2 e € 600.000,00 per società con rating A3/A4, calcolato nel limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa richiedente, entro il limite di esposizione verso il Fondo 394 (35% dei ricavi medi dell'ultimo triennio).

- › Ai fini del finanziamento è individuato un livello di solidità patrimoniale di riferimento (di seguito "livello soglia"), costituito dal rapporto tra patrimonio netto ed attività immobilizzate nette. Il livello soglia è posto uguale a: 0,65 per le imprese industriali e/o manifatturiere; 1,00 per le imprese commerciali e/o di servizi. Tale livello è calcolato sull'ultimo bilancio approvato dall'impresa prima dell'esame della domanda di finanziamento ed è definito "livello d'ingresso". Non sono ammissibili al finanziamento domande di imprese con un livello soglia superiore a 2,00 se industriale / manifatturiera e superiore a 4,00 se commerciale/di servizi.

- › Fino al 31 dicembre 2021, esenzione da garanzie.

**TERMINI:** a sportello, in apertura dal 28 ottobre 2021.

#### **SACE, UN PARTNER UTILE PER ASSICURARE LA PROPRIA OPERATIVITÀ ALL'ESTERO - [www.sace.it](http://www.sace.it)**

**SACE**, società detenuta al 100% da Cassa Depositi e Prestiti, è operativa da molti anni in favore delle aziende sia grandi che PMI, rappresenta un importante strumento a difesa della propria operatività internazionale. Si è dotata negli anni di un ventaglio di strumenti agili ed operativi, alcuni per ogni categoria d'impresa, altre per le sole PMI. Di seguito diamo l'elenco delle principali



misure. Il sito citato nel titolo del presente paragrafo ben spiega tutte le tipologie di prodotto offerte anche nelle loro modalità operative:

- › Protezione dai rischi della costruzione - assicura il tuo cantiere
- › Garanzie contrattuali
- › Garanzie IVA e doganali
- › Garanzie per impegni di pagamento
- › Sviluppo export - protezione delle vendite dai rischi di mancato pagamento
- › Credito fornitore
- › Credito acquirente
- › Conferma di credito documentario.

#### IL MINISTERO E I BANDI A SUPPORTO DEI TEMPORARY EXPORT MANAGER

L'ultimo bando pubblicato in materia dal Ministero per gli affari esteri riguarda i Temporary Export Manager con competenze digitali (che devono essere iscritti nell'elenco stilato dal Ministero stesso, dimostrando di aver realizzato con successo almeno 5 progetti di export e di avere un'esperienza significativa nei relativi ambiti).

**FINALITÀ:** Agevolare la verifica in via preventiva della fattibilità di un investimento commerciale o produttivo in un mercato estero.

**BENEFICIARI:** micro e piccole imprese manifatturiere (Codice ATECO C), con sede legale in Italia.

**INVESTIMENTO:** Risultano ammissibili le spese sostenute dal richiedente per fruire della consulenza di un TEM con competenze digitali ed iscritto nell'apposito elenco del Ministero degli esteri, per l'espletazione di analisi e ricerche sui mercati esteri, l'individuazione e l'acquisizione di nuovi clienti, l'assistenza nella contrattualistica per l'internazionalizzazione, l'incremento della presenza nelle piattaforme di e-commerce, l'integrazione dei canali di marketing online, la gestione evoluta dei flussi logistici. I contratti devono avere durata di massimo 12 mesi per le singole aziende e di massimo 24 mesi per le reti di imprese

**AGEVOLAZIONE:** Contributo a fondo perso pari a € 20.000, per micro e piccole imprese, a fronte di un contratto di consulenza di minimo € 30.000. Le reti di impresa possono fruire di un contributo a fondo perso pari a € 40.000 a fronte di un contratto di consulenza di minimo € +60.000. A tali importi può essere aggiunto un ulteriore contributo di € 10.000 se si raggiungono determinati risultati sui volumi di vendita all'estero.

**TERMINI:** Sportello aperto, fino ad esaurimento delle risorse.

#### LE REGIONI E LE LORO COMPETENZE: I CASI LOMBARDIA E EMILIA ROMAGNA

Anche gli Enti locali dedicano risorse all'internazionalizzazione delle imprese localizzate nei loro territori. Poiché in questo caso i bandi hanno una temporalità breve e limitata nel tempo, anche se generalmente si susseguono, di seguito diamo evidenza di alcuni bandi pubblicati negli ultimi mesi a titolo di esemplificazione delle opportunità esistenti.

##### Regione Lombardia - INTERNAZIONALIZZAZIONE PLUS

**FINALITÀ:** Agevolare la realizzazione di programmi integrati di sviluppo internazionale per la promozione dell'export in Paesi esteri attraverso lo sviluppo e il consolidamento della presenza e della capacità d'azione delle PMI lombarde.

**BENEFICIARI:** PMI attive e iscritte al registro delle imprese da almeno 24 mesi, con sede in Lombardia al momento dell'erogazione dell'agevolazione (risultano esclusi i settori Ateco: A - agricoltura silvicoltura e pesca, L - attività immobiliari, K - attività finanziarie e assicurative).

**INVESTIMENTO:** Sono ammissibili le spese per la partecipazione a fiere internazionali in Italia e all'estero ed eventi ad esse collegati; l'istituzione temporanea all'estero (max 6 mesi) di showroom / spazi espositivi per la promozione dei prodotti / brand sui mercati esteri e le spese per vetrine e esposizioni virtuali; le azioni di comunicazione ed advertising per la promozione di prodotti e brand sui mercati esteri, le spese relative allo sviluppo e/o adeguamento di siti web o l'accesso a piattaforme B2B B2C, anche finalizzati alla vendita online di prodotti e servizi; consulenze per la formulazione del programma di internazionalizzazione; spese per il conseguimento di certificazioni estere per prodotti da promuovere nei Paesi target; commissioni per eventuali garanzie fidejussorie; spese per il personale dipendente (in Italia e all'estero) impiegato nel progetto (max 20% sul totale delle altre spese); spese generali forfettarie nella misura del 7% del totale

**AGEVOLAZIONE:** L'agevolazione viene concessa fino al 100% delle spese ammissibili, di cui l'80% sotto forma di finanziamento agevolato a tasso zero, con durata compresa tra i 3 e i 6 anni, con un periodo di preammortamento massimo di 24 mesi, e il restante 20% sotto forma di contributo a fondo perso. L'agevolazione deve essere compresa tra € 40.000 e € 500.000

**TERMINI:** Aperto il 20 aprile 2021, attualmente sospeso per esaurimento delle risorse.



**Regione Lombardia - PARTECIPAZIONE ALLE FIERE INTERNAZIONALI IN LOMBARDIA**

- › **FINALITÀ:** Agevolare la partecipazione delle MPMI a fiere con qualifica internazionale inserite nel calendario fieristico regionale, che si svolgono in Lombardia nel periodo compreso tra il 01/09/2020 e il 31/12/2022.
- › **BENEFICIARI:** Micro, piccole e medie imprese con almeno una sede operativa attiva in Lombardia.
- › **INVESTIMENTO:** Sono ammissibili i costi per la partecipazione alla/alle fiera /fiere di interesse (affitto area espositiva, quote di iscrizione, allestimento stand, allacciamenti e pulizia, iscrizione al catalogo, hostess e interpreti), i costi per le consulenze propedeutiche alla partecipazione alla fiera e per il follow up (massimo 20% dei costi diretti di partecipazione); i costi del personale (max 20% delle spese elencate sopra) e i costi generali (max 7% dei costi elencati sopra).
- › **AGEVOLAZIONE:** Per i nuovi espositori, è concessa una agevolazione a fondo perso fino ad un massimo di € 15.000 e non oltre il 50% delle spese ammissibili in caso di partecipazione ad una unica fiera o del 60% in caso di partecipazione a due o più fiere. Per gli espositori abituali, è concessa una agevolazione a fondo perso fino ad un massimo di € 10.000 e non oltre il 40% per la partecipazione ad una sola fiera o al 50% in caso di partecipazione a due o più fiere.
- › **TERMINI:** Sportello aperto fino ad esaurimento delle risorse

**Regione Emilia Romagna - PROGETTI DI PROMOZIONE DELLE FILIERE PRODUTTIVE 2021**

**FINALITÀ:** Promuovere le filiere produttive sui mercati internazionali, favorendo in particolare l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese ad essa associate, la diversificazione dei mercati, la sostituzione delle importazioni.

**BENEFICIARI:** Imprese strutturate e già internazionalizzate, con sede in Emilia Romagna, che assumano il ruolo di promotore e realizzatore del progetto. Tali imprese dovranno avere esportato più del 30% del proprio fatturato nell'ultimo biennio o avere un'unità operativa attiva nel mercato target, avere un fatturato annuo di almeno € 5 milioni nell'ultimo anno o nel 2019, poter dimostrare una propria rete di subfornitura o di collaborazione per la produzione di beni e servizi venduti nel paese target. I progetti dovranno comprendere l'adesione di almeno 5 PMI regionali. Al termine della fase di valutazione sarà necessario per le imprese partecipanti costituirsi in ATI per la realizzazione del progetto.

**INVESTIMENTO:** Sono ammesse le spese promozionali, di incoming, di consulenza, di partecipazione a fiere (in Italia e all'estero) in forma collettiva, realizzazione di campagne di marketing digitale o di vetrine digitali, servizi di analisi e orientamento specialistico, spese di comunicazione, spese di personale e di gestione.

Il progetto deve definire chiaramente un percorso strutturato di internazionalizzazione delle imprese aderenti, finalizzato alla promozione della filiera oggetto del progetto.

**AGEVOLAZIONE:** Contributo a fondo perduto del 50% del valore delle spese ammissibili, comunque non superiore a € 200.000. NB: l'aiuto alle imprese aderenti al progetto diverse dal promotore è costituito esclusivamente dai servizi realizzati dal promotore nell'ambito del progetto approvato, anche per il tramite dei fornitori e consulenti. In nessun caso il contributo regionale darà luogo all'erogazione di un contributo finanziario alle imprese aderenti.

**TERMINI:** Sportello chiuso.

**Regione Emilia Romagna - PROGETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DIGITALE DEL SISTEMA FIERISTICO REGIONALE E PER PROGETTI SPECIALI IN OCCASIONE DI EXPO 2020 DUBAI**

**FINALITÀ:** Sostenere progetti di digitalizzazione fieristica, ovvero progetti destinati al rafforzamento digitale dei quartieri fieristici, al rafforzamento digitale delle manifestazioni fieristiche con qualifica internazionale e l'organizzazione di eventi virtuali collegati a manifestazioni fieristiche certificate e con qualifica internazionale, con priorità accordata alle soluzioni tecnologiche utili a incrementare la partecipazione di espositori e visitatori internazionali.

**BENEFICIARI:** Società fieristiche dell'Emilia Romagna relativamente alle manifestazioni con sola qualifica internazionale; Organizzatori di manifestazioni fieristiche, anche non emiliano-romagnoli, ma limitatamente a manifestazioni fieristiche con sola qualifica internazionale che si svolgono in Emilia Romagna.

**AGEVOLAZIONE:** Contributo a fondo perduto del 50% del valore delle spese ammissibili, comunque non superiore a € 100.000. Per i progetti di internazionalizzazione del sistema fieristico e produttivo regionale da realizzarsi nel corso di Expo 2020 Dubai, il contributo sarà pari al 100% del valore delle spese ammissibili, comunque non superiore a € 100.000.

**TERMINI:** Sportello chiuso.

**LA NATURA DELLE DIVERSE AGEVOLAZIONI**

Contributi a fondo perduto, finanziamenti agevolati, garanzie.

Il concetto di Fondi in "de minimis" e del Temporary Framework Agreement



Non tutte le agevolazioni hanno le medesime caratteristiche, ciò va ben colto ed evidenziato quando si ha in animo di presentare un'applicazione a uno degli intermediari citati.

Il **contributo a fondo perduto** ovviamente è la più appetibile delle forme agevolative: si tratta di una somma di denaro che l'azienda trattiene come sopravvenienza attiva e che va ad incrementare la cifra del giro d'affari in c/economico. Il **finanziamento a tasso agevolato** (generalmente vicino o tendente al tasso zero) è una forma agevolativa in cui la provvista va restituita con un piano d'ammortamento pluriennale variabile da Bando a Bando; il tasso è generalmente zero o vicino al tasso zero; va però sottolineato che in molti casi si tratta di fondi erogati tramite garanzia parziale o totale. Vi sono alcune agevolazioni, specie per quanto riguarda la SACE, che sono prettamente delle **garanzie** e non presuppongono la presenza di una provvista e di una erogazione agevolata. Infine va preso sempre in considerazione il concetto comunitario di "de minimis". Si tratta di una regola definita dall'Unione europea secondo cui gli aiuti sotto forma di contributo a fondo perduto concessi alla medesima impresa, sommati fra di loro, non devono superare il limite massimo di € 200.000,00 in tre anni. È compito della singola azienda monitorare la propria situazione de minimis ed evidenziarla in ogni richiesta ed applicazione alla luce delle modalità previste da ogni singolo Bando.

Questa normativa, a causa dell'insorgere della pandemia e delle sue drammatiche conseguenze sull'economia, è stata modificata dall'UE con apposito atto del 19 marzo 2020, il *Temporary Framework for State aid measures to support the economy in the current Covid-19 outbreak*. In esso la Commissione UE definisce il perimetro di compatibilità tra aiuti di Stato e contesto pandemico e innalza il limite degli aiuti di Stato concedibili (sotto forma di sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili, agevolazioni fiscali o di pagamenti) da € 200.000 a € 800.000 nel triennio. A tale atto ne sono seguiti altri e attualmente il limite è stato innalzato a € 1.800.000. Il Quadro Temporaneo è in vigore fino al 31 dicembre 2021.

La propria situazione è facilmente e velocemente consultabile, inserendo il proprio codice fiscale nel Registro Nazionale degli Aiuti, <https://www.ma.gov.it/RegistroNazionaleTrasparenza/faces/pages/TrasparenzaAiuto.jspx>, ed effettuando la ricerca.

allargare il proprio raggio d'azione anche al Canada.

#### Conclusioni e alcune raccomandazioni

Molto spesso la ricerca di fonti finanziarie agevolate non ha solo una mera valenza di fundraising, cosa già di per sé nobile, specie se le provviste sono formate da strumenti con una parte di contributo a fondo perduto, ma ha anche il merito di costringere l'imprenditore ad un processo virtuoso di forte razionalizzazione del proprio sforzo. Ad esempio se stiamo cercando un TEM o un EBM (vedi sopra per il significato) lo strumento agevolativo ci costringerà a cercare in una short list di consulenti esperti già validati da Ministero dello Sviluppo Economico o dalla Regione Competente, ci costringerà altresì ad avere un dettagliato e chiaro curriculum della persona di riferimento, insomma intralcerà e

rallenterà un po' i nostri piani di sviluppo, ma ci costringerà ad un atteggiamento più serio e riflessivo di fronte ad essi. Tale caratteristica di approfondimento è un po' insita in ogni step del percorso tracciato dal presente articolo.

Il percorso proposto permetterà anche di avere uno spettro a 360° dell'ampiezza delle casistiche, del filo logico delle stesse, dell'esigenza di mettere un obiettivo nel posto giusto e nel momento giusto e di modulare gli obiettivi stessi senza saltare passaggi strategici e vitali. Facciamo un esempio: quante aziende tornate dalla Fiera, in cui magari hanno anche investito ingenti risorse economiche e di tempo, si trovano nelle ambascie a dover rispondere ai tanti biglietti da visita rastrellati, alle tante sollecitazioni avute, e quante opportunità si sprecano con risposte tardive, magari non chiare per le difficoltà della lingua etc.

Insomma lo sforzo fatto per la Fiera diventa un cappio che si stringe attorno al collo; ciò che sembrava un'opportunità ci si ritorce contro e diventa un problema. Se l'azienda invece avesse pensato per tempo all'inserimento di un TEM, sarebbe poi stato naturale incaricare di tale lavoro il manager dedicato all'estero; si sarebbe messo a frutto un investimento, il TEM caricato di opportunità, contatti e biglietti da visita avrebbe messo ordine e risposto a tali input.

Parimenti pensiamo al momento in cui ci si trova a decidere per una presenza stabile in una certa area: si deve scegliere fra la società locale e con quali partner, oppure la semplice filiale, oppure l'agente: le normative di riferimento ci daranno un grosso aiuto definendo cosa è possibile attivare e cosa no per avere le agevolazioni e dettagliando le varie opportunità. ●