

30° PARALLELO

IL REMIX PER LA CRESCITA: Italia, Mediterraneo, Medio Oriente



P. d'Agata – G.C. Bertoni - G. Lauria

30° parallelo:

Mediterraneo e Medio Oriente, per crescere oltre i confini

Modena, 25 Marzo 2009



ASSAFRICA & MEDITERRANEO
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

- Il quadro di riferimento
- La partnership Assafrica BNL SIMEST: un supporto "unico" e concreto all'impresa italiana
- Esplorare, valutare, realizzare: un approccio pianificato all'internazionalizzazione

Una internazionalizzazione “attiva” per ampliare gli orizzonti della propria impresa

L'evoluzione dello scenario economico mondiale evidenzia come non basti più operare esclusivamente attraverso le esportazioni o le importazioni.

La competizione si basa sempre più su fattori diversi dal prezzo e le esigenze del mercato indirizzano sempre più le aziende internazionalizzate a:

Presidiare i mercati esteri per valorizzare i vantaggi competitivi

Personalizzazione dei prodotti, qualità dei servizi, essere percepito come un produttore locale, seguire i clienti strategici

Presenza diretta per accedere a risorse altrimenti non disponibili

Insedimenti produttivi all'estero non come fuga ma come ottimizzazione della catena del valore.

Riconfigurazione della catena del valore al fine di presidiare i mercati e accedere alle risorse

Strategie miste di internazionalizzazione.

Una scelta non sempre semplice ...soprattutto per le PMI

Grandi opportunità ma:

si amplia il raggio d'azione dell'impresa in un contesto "non familiare"

Necessità di mobilitare risorse finanziarie, umane e tecnologiche e di migliorare l'analisi strategica e del processo di presa delle decisioni.

emergono alcuni punti di debolezza:

- Insufficiente cultura dell'internazionalizzazione.
- Carenza di elaborazione strategica.
- Limiti nella disponibilità di risorse manageriali e di competenze specifiche per l'internazionalizzazione.
- Limitate risorse finanziarie.
- Difficoltà di conoscere interlocutori affidabili in nuovi paesi.

Dal rifiuto aprioristico, al cavaliere solitario, all'approccio pianificato

Atteggiamenti diversi risultati diversi

Rifiuto aprioristico

Timore di sbagliare, poco tempo per l'analisi, scarsità di conoscenze, risorse umane e finanziarie. La decisione di internazionalizzarsi viene continuamente rimandata per porsi successivamente come necessità improrogabile.

Cavaliere solitario

Imitare i comportamenti di altri imprenditori, cogliere la prima opportunità di crescita all'estero, approcciare la scelta come un giocatore d'azzardo, limitarsi a scelte poco impegnative.

Approccio pianificato

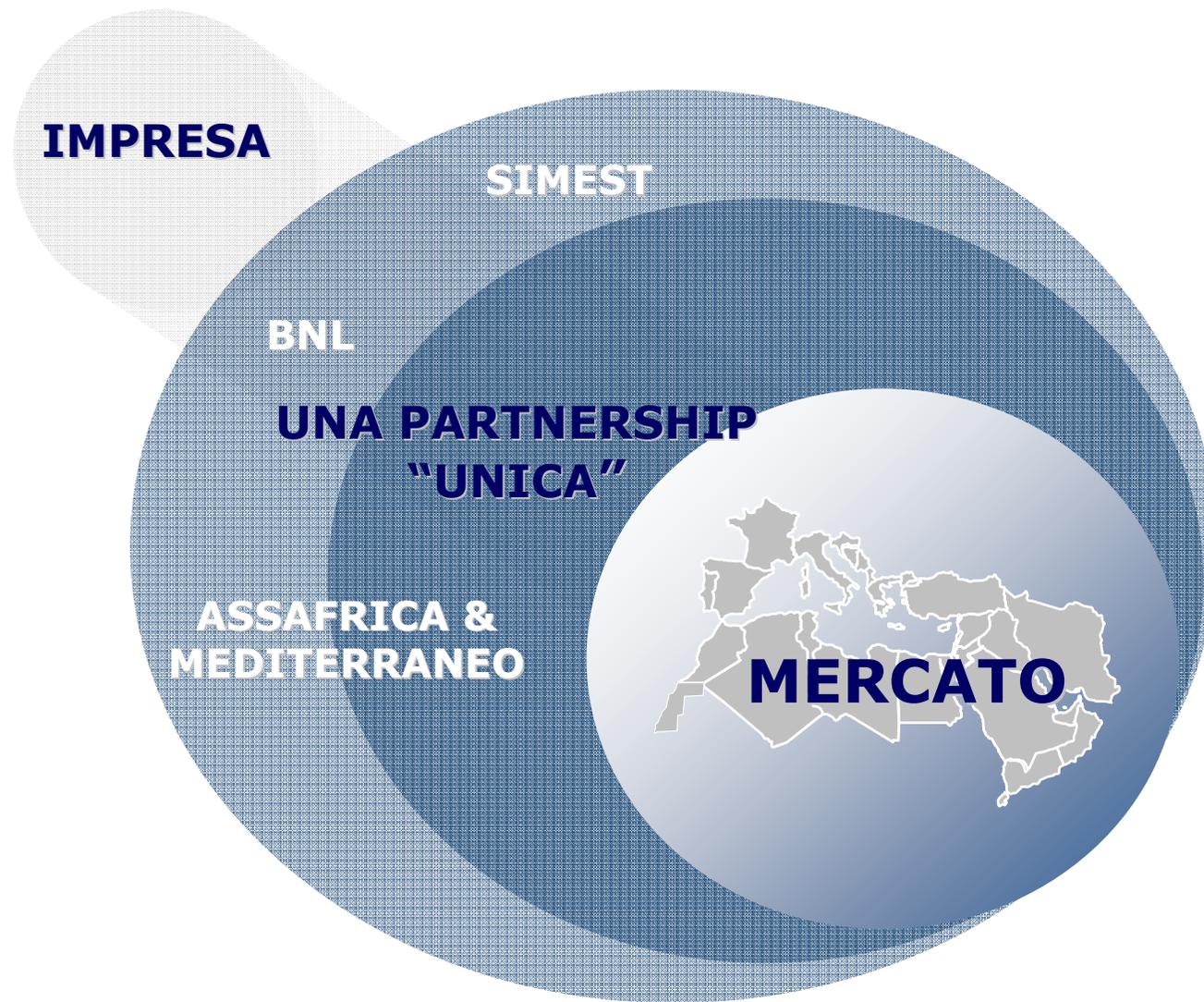
Conoscere il mercato, il sistema di distribuzione, la disponibilità di fattori produttivi, i clienti/utenti, la loro segmentazione per tipologie, le abitudini di acquisto, le potenzialità di sviluppo economico del paese, i possibili partners, etc.

Dall'impresa al mercato: esplorare, valutare, realizzare



Make it easy!

Un unico *entry point*, partnership "solida"



Un unico *entry point* facilmente accessibile



Una partnership al servizio delle
imprese su tutto il territorio



Rete SIMEST presso gli SPRINT

Rete Corporate BNL

Strutture regionali e provinciali
ASSAFRICA - Confindustria



ESPLORARE

OBIETTIVI

Analizzare opportunità, strumenti e mercati
Sviluppare l'idea imprenditoriale
Definire i mercati target

AZIONI

Ottenere le informazioni di base
Analizzare il/i mercato/i
Scegliere il/i mercato/i
Verifica delle proprie risorse interne
Analisi delle opportunità
Ricerca di partnership commerciali o d'investimento
Conoscere il profilo dei potenziali partner
Scelta della modalità di ingresso

STRUMENTI A SUPPORTO

Servizi informativi e consulenziali di qualità tramite
un entry point "UNICO"

Orientare

Le informazioni

- Informazioni economiche e legislative sui Paesi dell'Area
- Informazioni su Fiere e Manifestazioni all'estero e per insediamenti produttivi
- Pubblicazioni specializzate monotematiche

Le Business Utilities

- Missioni e Incontri bilaterali con imprese dei Paesi dell'Area
- Segnalazioni mirate di Tenders e progetti di cooperazione internazionale
- Assistenza, ricerche e risposte a quesiti specifici

Le relazioni

- Supporto alle imprese con:
Ambasciate, Camere di Commercio miste, Associazioni imprenditoriali, Agenzie nazionali di sviluppo, Uffici ICE, Commissione Europea, Istituzioni internazionali
- Incontri e contatti in Italia con delegazioni governative ed imprenditoriali dei Paesi dell'Area

La formazione

Orientamento imprenditoriale mirato per l'analisi dell'operatività nei Paesi dell'Area



..... in modo diffuso



BUSINESSMED

Union of Mediterranean Confederations of Entreprises
Union Méditerranéenne des Confédérations d'Entreprises

LE CONFINDUSTRIE SUDMEDITERRANEE



Business Scouting SIMEST

Finalita'

Mettere in grado le imprese italiane di conoscere e cogliere le migliori opportunità di investimento all'estero

Servizi Offerti

- Ricerca di soci locali aventi caratteristiche adeguate
- Analisi di aree territoriali e di settori
- Assistenza al montaggio dell' iniziativa
- Analisi degli aspetti economico/finanziari e legali/societari
- Assistenza nelle trattative con eventuali controparti locali
- Reperimento di idonee fonti di finanziamento italiane, locali e internazionali

Trade Development BNL-BNPP

Una rete mondiale di **consulenti indipendenti locali** di provata qualità e professionalità cui affidarsi con fiducia per lo sviluppo e la realizzazione dei progetti di crescita all'estero.

Dai primi passi agli ultimi adempimenti amministrativi, i servizi di professionisti selezionati dal Gruppo BNP Paribas.

VALUTARE

OBIETTIVI

Verificare l'idea imprenditoriale.
Dimostrare che il progetto d'impresa sia concretamente realizzabile e possa generare reddito sufficiente a remunerare gli investimenti effettuati.

AZIONI

- Realizzare uno studio di fattibilità
 - Tecnica
 - Organizzativa
 - Economica
 - Temporale
 - Motivazionale
- Analizzare possibili alternative
- Analizzare i rischi legati al progetto

STRUMENTI A SUPPORTO

Servizi informativi e consulenziali di qualità tramite un entry point "UNICO"
Agevolazioni per la realizzazione di studi di prefattibilità, fattibilità e assistenza tecnica
Finanziamenti e garanzie bancarie.

Agevolazioni per la realizzazione di studi di prefattibilità, fattibilità e assistenza tecnica (D. Lgs. 143/98, Art. 22-D.M. 23.3.2000, n. 136)

Iniziative agevolabili e importo del finanziamento

Studi di fattibilità collegati ad investimenti italiani all'estero:
100% del totale complessivo delle spese per un massimo di € 361.000

Durata del finanziamento

3 anni di ammortamento oltre ad un periodo di preammortamento di sei mesi dalla stipula del contratto di finanziamento

Tasso di interesse

Fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 25% del tasso di riferimento stabilito per le operazioni di credito all'esportazione (1,3125 %)

REALIZZARE

OBIETTIVI

Esportazioni

AZIONI

Esportare beni e servizi.
Accordi di distribuzione con partner locali
Creare la propria rete commerciale attraverso un programma di penetrazione del mercato locale.

STRUMENTI A SUPPORTO

Trade Center.
Sostegno dei crediti all'esportazione.
Finanziamenti agevolati per la penetrazione commerciale.

Trade Center® – Per operare sul mercato globale



Cosa sono?

Sono **strutture specialistiche** dedicate al **commercio internazionale** presenti nelle Banche del Gruppo BNP Paribas.

90 Trade Center in 55 paesi del Mondo.

Cosa offrono?

Soluzioni, servizi e prodotti, semplici e strutturati, per supportare le aziende nella loro attività commerciale con l'estero.

Dalle garanzie internazionali alle lettere di credito, dal forfaiting all'export credit ...

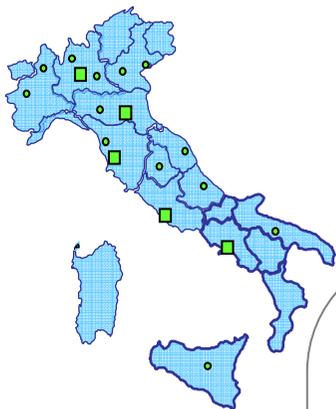


Quali vantaggi?

- o **Qualità** del servizio
- o **Riduzione dei costi**, quando le operazioni si svolgono completamente all'interno della rete
- o **Sicurezza ed affidabilità** nella gestione delle garanzie internazionali e dei crediti documentari
- o **Accesso ad informazioni** sui paesi esteri d'interesse, grazie al presidio ed alla conoscenza del mercato locale
- o **Gestione** ottimale dei **rischi** paese e controparte



Dove sono?



In Italia

- 5 Trade Center
- 20 Specialisti di Commercio Internazionale
- 2 team dedicati alla realizzazione, l'offerta e la consulenza prodotti "strutturati" per il Commercio Internazionale

... e nel Mediterraneo e Golfo



Sostegno dei crediti all'esportazione (Legge 143/98, ex L. 227/77)

Contributi agli interessi e interventi di "stabilizzazione" per consentire alle imprese italiane di offrire agli acquirenti esteri di macchinari, impianti e relativi servizi, dilazioni di pagamento a condizioni competitive (credito fornitore-forfaiting, credito acquirente).

Condizioni di pagamento a tassi allineati con quelli offerti dagli altri esportatori UE ed OCSE.

Finanziamenti agevolati per la penetrazione commerciale (Legge 394/81)

Finanziamenti a tasso agevolato destinati a favorire la presenza stabile e non occasionale di imprese italiane in paesi non appartenenti all'UE

Tasso

Fisso per tutta la durata del finanziamento, pari al 40% del tasso di riferimento stabilito per le operazioni di credito all'esportazione (2,10%)

Durata

Max 7 anni, compreso preammortamento di 2 anni

Anticipo

Fino al 10% del finanziamento

Importo massimo

Euro 2.065.000

REALIZZARE

OBIETTIVI

Investimenti

AZIONI

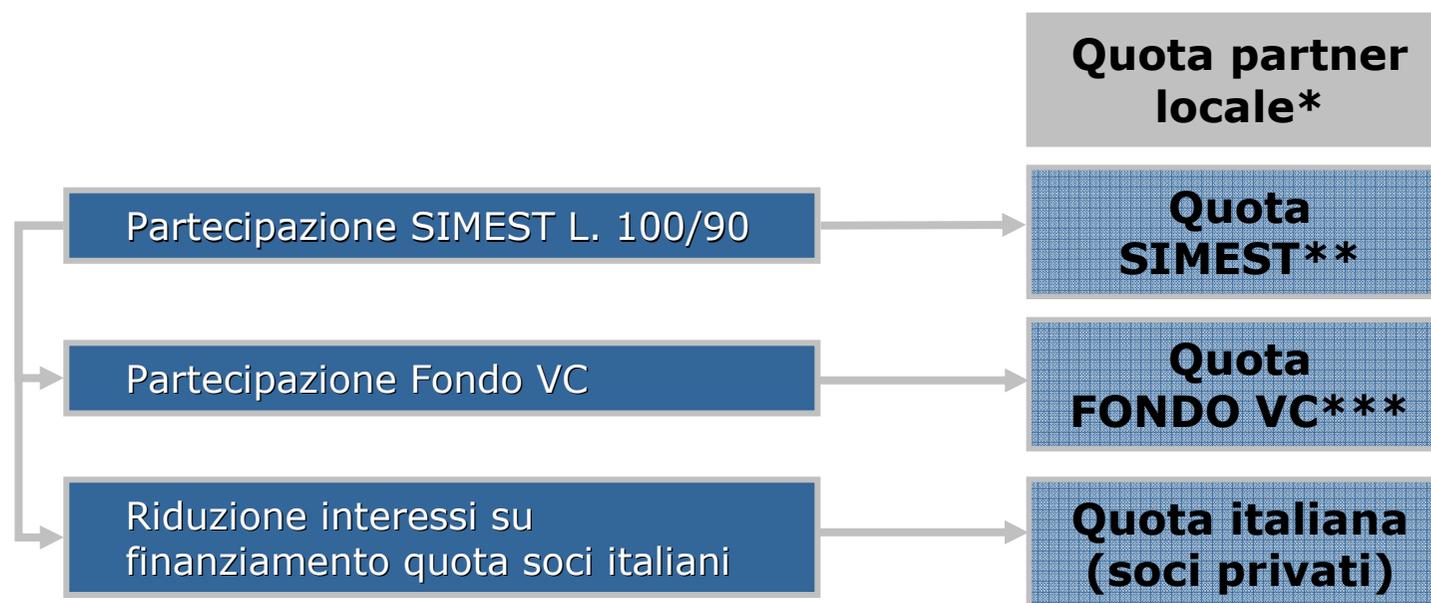
Finanziare l'investimento con capitale di rischio o finanziamenti bancari.
Avviare l'impresa.

STRUMENTI A SUPPORTO

Partecipazione al capitale sociale società estere.
Riduzione interessi su finanziamento quota delle aziende italiane.
Agevolazioni per l'assistenza tecnica.
Formazione del personale.
Finanziamenti e servizi bancari.

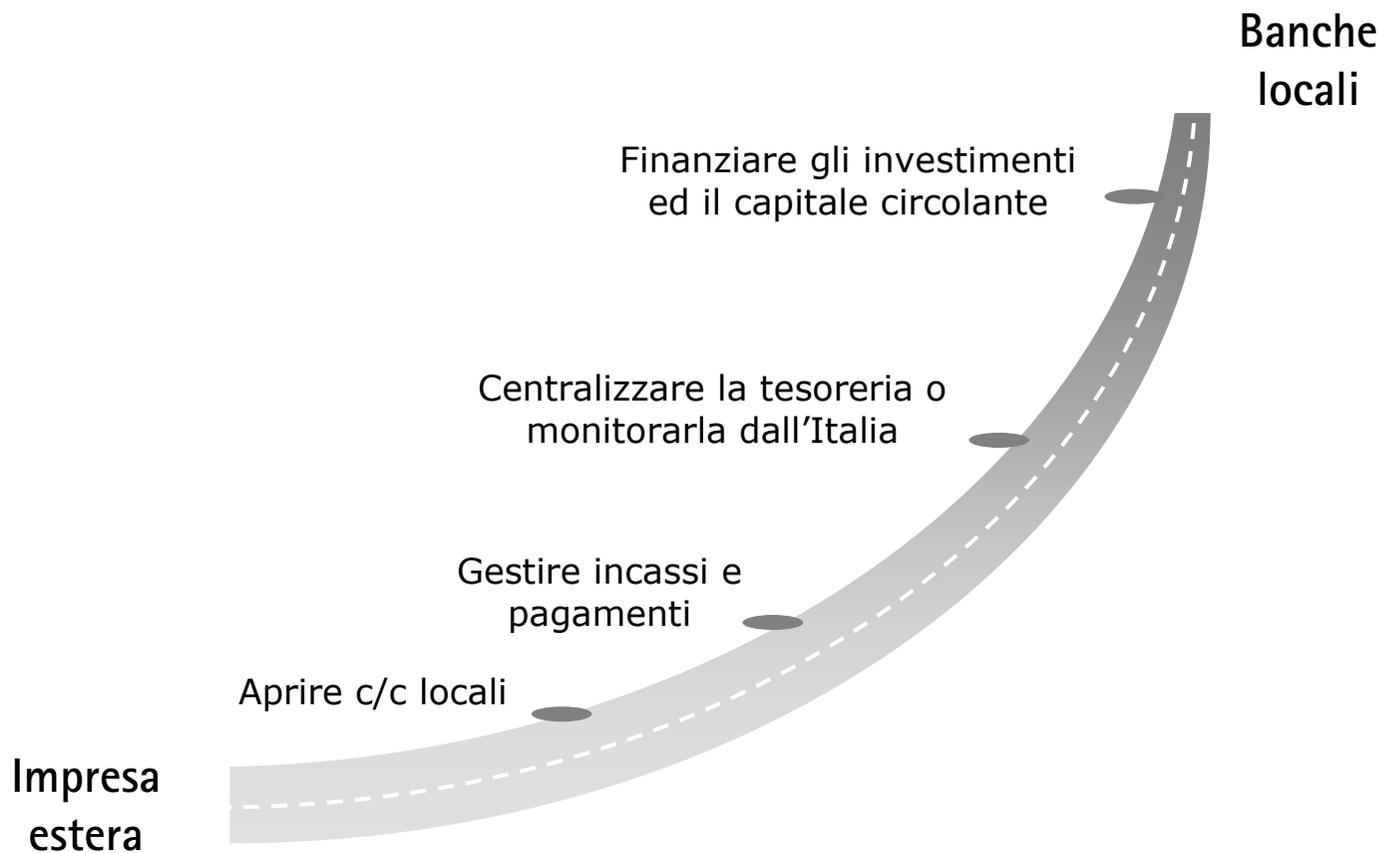
Interventi a favore della costituzione di imprese all'estero

Il capitale di rischio



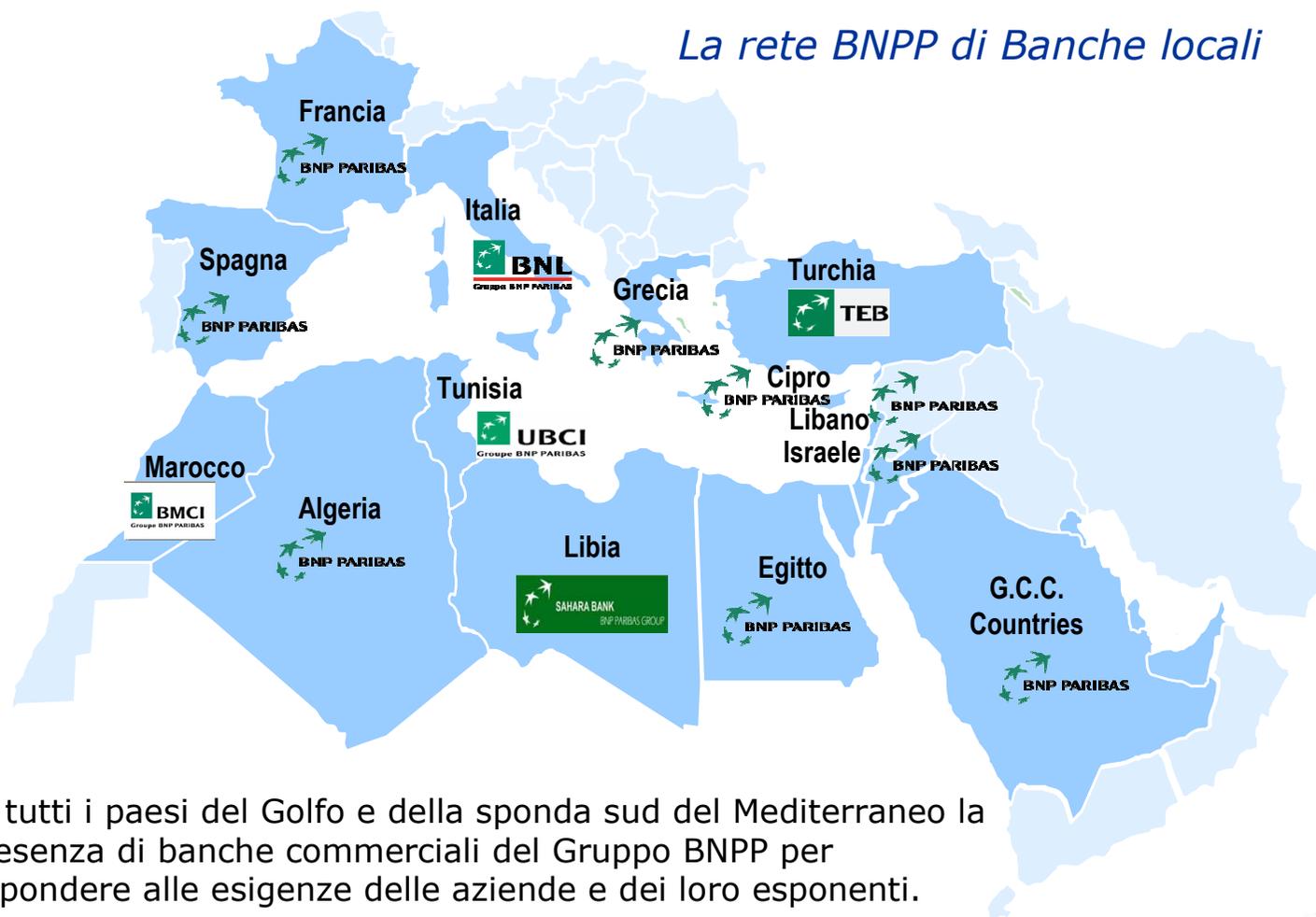
(*) può non essere presente
(**) max 25% max 8 anni
(***) max doppio partecipazione SIMEST
SIMEST+FONDO max 49%

Le relazioni bancarie all'estero una strada stretta e, spesso, in salita



La vostra banca nel Mediterraneo e nel Golfo Persico :
una presenza operativa ovunque ...

La rete BNPP di Banche locali



In tutti i paesi del Golfo e della sponda sud del Mediterraneo la presenza di banche commerciali del Gruppo BNPP per rispondere alle esigenze delle aziende e dei loro esponenti.

... arricchita dagli Italian Desk.

Cosa sono?

Sono:

- strutture che BNL ha creato per **supportare le aziende italiane** in paesi strategici per il "Sistema Italia".
- guidate da personale di lingua italiana che abbina alla professionalità la **conoscenza diretta** ed approfondita della realtà italiana e di quella del paese in cui operano.

Cosa offrono?

Offrono alle aziende italiane:

- un accesso **privilegiato** all'intera gamma di prodotti e servizi offerti dalla banca per la quale operano
- la **relazione** con interlocutore dedicato, esperto, professionale



Dove sono?

Area Mediterraneo e Golfo:

Francia Marocco Algeria Tunisia Libia* Egitto

Turchia Paesi del Golfo Persico

Altri paesi

USA Cina India Russia

* Multinational Desk con Responsabile Italiano



Grazie per averci ascoltato!

Gian Carlo Bertoni

Pierluigi d'Agata

Gianluca Lauria