



Studio Tirelli

Consulting
Consulenti di direzione

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, magazzini, un negozio e un corner, società commerciali) per avere una presenza stabile nei mercati di riferimento attraverso cui 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 3 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 mezzo 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, 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 e formazione
- Quota forfetaria del 30% 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.)

Importo finanziabile

- Max 25% del fatturato dell'azienda;

Tasso di interesse

Tasso fisso pari al 15% del tasso di riferimento, purché non sia inferiore allo 0,50% annuo.

Attualmente il tasso è dello **0,5%**

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. Le garanzie rilasciate dalle PMI, che superino i criteri valutativi individuati ed approvati dal Comitato Agevolazioni, devono coprire almeno il 40% del finanziamento, mentre le garanzie rilasciate dalle Grandi Imprese devono sempre coprire il 100% del finanziamento



Studio Tirelli
Consulting
Consistenti di direzione

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 singola o aggregata , comprese quelle a partecipazione giovanile o femminile. Nel caso di imprese aggregate la domanda è presentata dalla società capofila corredata dal mandato con rappresentanza sottoscritto dai partner. Tutte le obbligazioni sono assunte dai partner solidalmente
Obiettivi	Creare strutture (<i>show room</i> , magazzini, un solo negozio o corner) volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento tramite prodotti e servizi specifici
Programmi ammessi	<ul style="list-style-type: none">Realizzazione di programmi finalizzati al lancio di nuovi prodotti e servizi (prodotti in Italia o prodotti in altri Paesi ma distribuiti con il marchio di imprese italiane) ovvero all’acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti, attraverso l’apertura di strutture volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento .
Dove	<ul style="list-style-type: none">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 destinazioneVengono ammessi al massimo due Paesi di proiezione situati nella stessa area geografica, dove sostenere esclusivamente spese promozionali.Fermi restando i suddetti limiti, l’impresa può presentare più domande di finanziamento
Spese ammesse	<ul style="list-style-type: none">Spese di funzionamento - 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, 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 e formazioneQuota forfetaria del 30% 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.)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
Limiti finanziamento	<ul style="list-style-type: none">Finanziamenti nella misura massima dell’ 85% delle spese globali per un importo massimo pari al 25% del fatturato dell’azienda proponente (media degli ultimi 3 anni)Finanziamento in <i>de minimis</i> (200mila euro)Possono essere finanziati più progetti contemporaneamente se l’impresa proponente rimane nei limiti sopra espressi consolidando il complessivo dei vari progetti (<i>de minimis</i> e 25% del fatturato)Anticipo massimo concedibile tra un minimo del 10% ed un massimo del 30% dell’importo concesso sull’ammontare del finanziamento
Tasso di interesse	<ul style="list-style-type: none">Fisso, pari al 15% del tasso di riferimento in vigore il giorno della stipula del contratto con limite inferiore dello 0,5%
Durata del finanziamento	<ul style="list-style-type: none">6 anni, di cui 2 di preammortamentoIl rimborso avviene in rate semestrali posticipate
Procedura	Le richieste vanno indirizzate a Simest e vengono esaminate entro 90 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	Possono consistere in una fideiussione bancaria/assicurativa/di Confidi/di intermediari finanziari, in un pegno su titoli di Stato. Le garanzie rilasciate dalle PMI, che superino i criteri valutativi individuati ed approvati dal Comitato Agevolazioni, devono coprire almeno il 40% del finanziamento, mentre le garanzie rilasciate dalle Grandi Imprese devono sempre coprire il 100% del finanziamento
De Minimis	si



Studio Tirelli
Consulting
Consulenti di direzione

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

Classe I - Spese di struttura

1. Rappresentanza stabile

1.1 Locali: spese di leasing, affitto o acquisto di locali (uffici, show-room, punti vendita, un solo negozio, magazzini, depositi, ecc.), compresi spazi ad uso magazzinaggio. 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.

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

1.3 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;

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

2. Spese di personale

2.1 Personale in via esclusiva all'estero: 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.

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

3. Altre spese

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

3.2 Omologazione e registrazione prodotti: spese per omologazione e registrazione prodotti.

Classe II - Spese per azioni promozionali

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

4 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

5 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.).

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

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

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

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)