

SACE per le PMI

Le Garanzie Finanziarie per l'Internazionalizzazione





SACE per le PMI
Le Garanzie Finanziarie per
l'Internazionalizzazione



IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI

Ogni buona idea porta con sé grandi opportunità, ma anche rischi. Da oltre 30 anni vi aiutiamo a trasformare le buone idee in progetti concreti, assumendo rischi che altri non sono disposti a sottoscrivere: è questo che ci rende diversi.

Siamo una delle più importanti realtà assicurative italiane con operazioni commerciali e finanziamenti assicurati in oltre 180 paesi, leader nell'assicurazione del credito, nel credito all'esportazione, nelle cauzioni e nella protezione degli investimenti, nel *project & structured finance* e nel factoring.

Assicurazione del credito, *project & structured finance*, credito all'esportazione, protezione degli investimenti, garanzie finanziarie, cauzioni, rischi della costruzione, factoring.

www.sace.it



SACE per le PMI
Le garanzie finanziarie per
l'internazionalizzazione

Indice

1.	Il supporto di SACE all'internazionalizzazione delle imprese.....	5
2.	Gli strumenti SACE	7
3.	Le banche <i>partner</i>	10
4.	Il processo di valutazione.....	12
5.	Il <i>Pricing</i>	13
6.	Alcuni numeri.....	14
7.	Casi di studio.....	17
8.	F.A.Q. (Frequently Asked Questions).....	18

SACE per le PMI

Le garanzie finanziarie per l'internazionalizzazione

La Garanzia Finanziaria per l'internazionalizzazione ha alcune caratteristiche studiate appositamente per le **Piccole e Medie Imprese (PMI)**. Essa sostiene l'impresa nei processi di crescita sui mercati esteri e/o per una migliore penetrazione commerciale di nuovi paesi, garantendo i **finanziamenti erogati da banche convenzionate** per sostenere attività progettuali direttamente e indirettamente connesse all'internazionalizzazione.

La garanzia è disponibile anche online sul portale www.exportplus.it

☪ A CHI È DEDICATA

Alle PMI o imprese italiane con fatturato non superiore a € 250 milioni che esportano o sono attive in paesi esteri con investimenti diretti (*joint venture*, fusioni e acquisizioni, *partnership*) o indiretti, oppure interessate ad investimenti in ricerca e sviluppo, spese per il rinnovo e potenziamento degli impianti e dei macchinari, per la tutela di marchi e brevetti, per la partecipazione a fiere internazionali e spese promozionali.

☪ CHI È L'ASSICURATO

Banca italiana o estera e consorzi fidi che finanziano l'impresa.

☪ CONTRO QUALE RISCHIO ASSICURA

Rischio di credito correlato al mancato rimborso del finanziamento concesso.

☪ QUAL È LA COPERTURA

Fino ad un massimo del 70% del finanziamento.

☪ PER QUALI DURATE

Da 3 a 8 anni, con valutazione caso per caso.

☪ VANTAGGI

1) Per l'impresa

- consente di lasciare inalterate, per la parte garantita, le linee di fido complessivamente disponibili presso il sistema bancario, permettendo quindi maggiori finanziamenti;
- consente di accedere a finanziamenti a lungo termine senza prestazione di garanzie reali.

2) Per la banca finanziatrice

- meno rischi: copertura dal rischio di mancato rimborso del prestito erogato per la quota garantita da SACE;
- "ponderazione pari a zero" nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea per la parte garantita da SACE e quindi liberazione di risorse per ulteriori impieghi.

1

Il supporto di SACE all'internazionalizzazione delle imprese

1.1 IL RUOLO DI SACE DALL'EXPORT CREDIT ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

SACE è un gruppo assicurativo-finanziario attivo nell'*export credit*, nell'assicurazione del credito, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nelle cauzioni, nei rischi della costruzione, project & structured finance e nel *factoring*. Il gruppo assiste i propri clienti in oltre 180 paesi, garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza delle imprese in opportunità di sviluppo. Fitch ha assegnato un rating a SACE pari a AA-.

L'azienda, attraverso l'assicurazione del credito all'esportazione, sostiene le imprese italiane e le banche nella realizzazione dei propri piani di espansione internazionale, in particolare in paesi caratterizzati da elevati tassi di crescita e rischi di insolvenza dei debitori. Grazie a questo intervento le imprese hanno la possibilità di acquisire contratti di fornitura all'estero, offrendo dilazioni di pagamento ai propri acquirenti ed ottenendo la certezza dei flussi di cassa legati al proprio fatturato e la protezione dei propri investimenti all'estero.

Nel 2005 SACE ha ampliato la propria operatività, affiancando all'attività tradizionale di assicurazione del credito all'*export* la copertura del rischio di credito sui finanziamenti erogati dalle banche alle piccole e medie imprese italiane, allo scopo di sostenerne il processo di internazionalizzazione. L'obiettivo di questo processo è di sviluppare programmi di supporto specifico per all'internazionalizzazione delle imprese con accesso al credito più limitato.

Questa nuova operatività ha permesso a SACE di sviluppare un prodotto dedicato espressamente alle PMI: le garanzie per l'internazionalizzazione delle PMI.

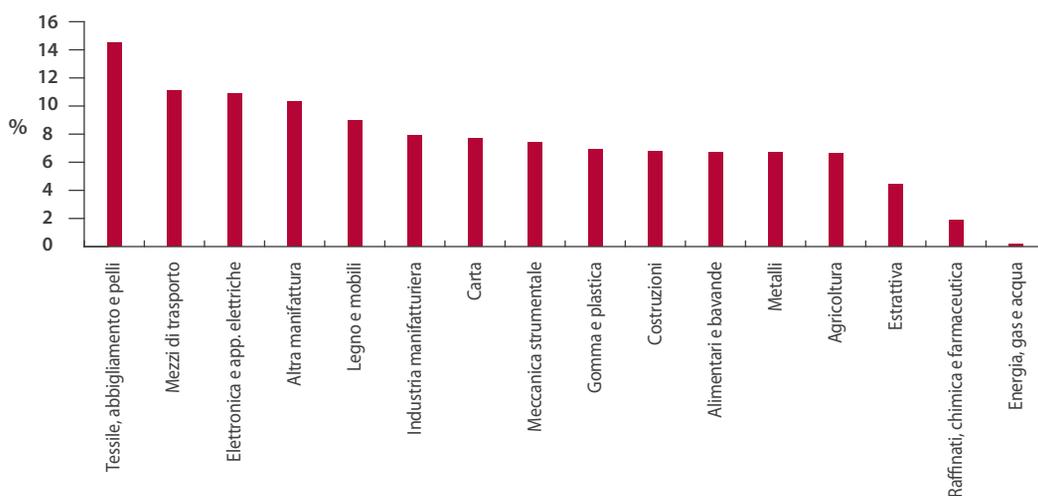
1.2 LE CONDIZIONI DEL CREDITO IN ITALIA: PRIMA E DOPO LA CRISI

Il 2009 è stato un anno di particolare difficoltà per le imprese dal punto di vista dell'accesso al credito, con una contrazione della concessione di prestiti alle imprese del 3% in media, con picchi del 9% per le imprese manifatturiere. La contrazione dell'attività economica ha ridotto il fabbisogno finanziario delle imprese per finalità di investimento, ma contemporaneamente è aumentata la necessità di credito a breve termine, data anche la minore liquidità. In questo contesto le imprese hanno risentito della restrizione dei criteri di erogazione da parte delle banche. L'irrigidimento nell'accesso al credito si è manifestato in vari modi: *spread* e costi non legati al tasso di interesse più alti; richiesta di garanzie ulteriori, anche personali, e allungamento dei tempi di delibera dei prestiti, oltre che una minore disponibilità all'erogazione. A soffrire maggiormente gli effetti della stretta creditizia sono state le imprese di minori dimensioni e quelle localizzate nel Mezzogiorno.

Il miglioramento del tono congiunturale manifestatosi a partire dall'autunno del 2009, seppure con molta incertezza, ha iniziato a produrre effetti positivi sul credito in Italia. Nel marzo 2010 si è interrotta la flessione dei prestiti alle imprese e nel mese di maggio l'incremento dei prestiti alle imprese è stato del 2,1%, in accelerazione rispetto al mese precedente. Tale incremento è riconducibile per lo più a migliori condizioni dal lato della domanda di credito, che ha beneficiato della ripresa dell'attività economica. Nel corso dell'anno la dinamica del credito bancario ha continuato a rafforzarsi, pur rimanendo su valori modesti. Nel 2010 nel complesso la crescita dei prestiti al settore privato non finanziario è salita del 3% rispetto al 2009. L'accelerazione è stata più marcata per i prestiti alle società non finanziarie ed in particolare per le imprese manifatturiere rispetto a quelle operanti nel settore dei servizi e delle costruzioni. In particolare, la dinamica del credito alle imprese ha visto dal lato dell'offerta un lieve inasprimento dei termini e delle condizioni (i.e. i margini sui finanziamenti più rischiosi e le richieste di garanzia) adottate dalle banche per la concessione dei prestiti, in particolare, per le imprese di grandi dimensioni. Mentre, dal lato della domanda, si è osservato un andamento contrastante tra le minori esigenze di finanziamento a media e a lunga scadenza per operazioni di ristrutturazione del debito e l'aumento delle richieste di finanziamento di scorte e capitale circolante.

Il sistema bancario rimane cauto, dato che la qualità degli impieghi fatica ancora a migliorare, come mostrato dai dati sulle sofferenze che sono in aumento, nonostante il miglioramento dell'economia, in seguito al ritardo temporale con cui la congiuntura si riflette sulla qualità dei prestiti. Il rapporto tra sofferenze e impieghi è risultato quindi elevato in diversi settori, con quelli della moda, dei mezzi di trasporto e dell'elettronica che hanno riportato dati pari o superiori all'11%. Per le imprese, in base ai dati della Banca d'Italia, è risultata alta pure la quota dei crediti in temporanea difficoltà che potrebbe tradursi in un ulteriore aumento delle sofferenze.

Fig 1. Incidenza delle sofferenze sul totale dei prestiti bancari nei settori manifatturieri (dati 2010)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Banca d'Italia

Nonostante le condizioni del credito siano in via di miglioramento, l'incertezza sulle prospettive economiche di determinati settori o imprese genera ancora alcune frizioni nel sistema della concessione dei prestiti. In questo contesto la garanzia per l'internazionalizzazione delle PMI facilita l'accesso al credito da parte delle aziende e favorisce l'attività di internazionalizzazione, permettendo alle imprese di sviluppare nuovi percorsi di crescita sui mercati esteri.

2 Gli strumenti SACE

2.1 LA GARANZIA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

Il linea con il mandato di sostenere il "*processo di internazionalizzazione delle imprese italiane*" SACE ha sviluppato nuove competenze per valutare rischi di diversa natura e quindi rispondere alle esigenze finanziarie delle imprese nazionali e in particolare delle PMI.

Un numero consistente di PMI opera in settori esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, ha l'esigenza di investire in attività a maggiore valore aggiunto per mantenere i vantaggi acquisiti in termini di immagine, qualità e ricercatezza del prodotto e svilupparne nuovi per aumentare la propria competitività non di prezzo. SACE, in *partnership* con il sistema bancario, ha sviluppato **le convenzioni per l'internazionalizzazione PMI**, programmi mirati a facilitare l'ottenimento del credito da parte delle aziende per finanziare nuovi progetti di investimento. L'obiettivo di questi prodotti è aumentare l'efficienza dei processi produttivi, favorire la ricerca e sviluppo, la tutela del *Made in Italy*, la realizzazione di campagne di *marketing* e comunicazione e lo sviluppo di *joint venture* e/o acquisizioni di imprese.

Attraverso le convenzioni per l'internazionalizzazione PMI SACE si propone, analogamente a quanto realizzato in altri paesi europei (i.e. Germania e Spagna), di incoraggiare il sistema bancario a sostenere la crescita e l'internazionalizzazione delle fasce di imprese più deboli e meno patrimonializzate quali le PMI. In tal senso, SACE può intervenire a garanzia dei finanziamenti erogati dal sistema bancario per progetti di internazionalizzazione, rilasciando alla banca una garanzia su ciascun prestito concesso per una quota non superiore al 70%.

Il prodotto è rivolto a società italiane, il cui fatturato annuo non ecceda 250 milioni di euro, organizzate in forma di società di capitali e non in stato di difficoltà finanziarie.

In ciascun anno, almeno il 50% delle imprese beneficiarie della garanzia SACE devono essere classificate come PMI secondo la definizione contenuta nella Raccomandazione 2003/361/CE del 6 maggio 2003. In tal modo SACE focalizza la propria attività proprio sul segmento le cui difficoltà di accesso al credito sono maggiori.

2.2 LA GARANZIA *PRE-SHIPMENT* IN CONVENZIONE

A partire dal 2007, insieme ad alcune banche con cui SACE già operava nell'ambito della garanzia per l'internazionalizzazione delle PMI, è stata sviluppata una nuova tipologia di operatività parallela a quella sull'internazionalizzazione; la **garanzia *pre-shipment* in convenzione**. Con questo strumento si estende di fatto l'ambito dell'internazionalizzazione - disciplinato dal Decreto Competitività e dalla Legge Finanziaria 2007 - prevedendo il rilascio della garanzia SACE anche su linee di credito a breve termine (fino a 24 mesi) destinate a finanziare l'approntamento di forniture di beni-servizi o l'esecuzione di lavori per committenti esteri.

Tale operatività ha esteso la possibilità di accedere alla garanzia *pre-shipment* anche alle PMI e alle aziende *Mid Corporate*¹, per finanziare operazioni di taglio medio-piccolo in un momento in cui le aziende, a fronte di segnali di stretta creditizia, riducevano la domanda di finanziamenti per nuovi investimenti.

La garanzia *pre-shipment* consente alle imprese di andare oltre i benefici rappresentati dai tradizionali strumenti di assicurazione del credito all'esportazione, in quanto sposta la valutazione del rischio dall'analisi del committente estero (rischio estero), a quella del merito di credito dell'esportatore nazionale (rischio Italia). Il prodotto inoltre offre la possibilità di finanziare tutti i costi sostenuti dall'impresa, dalla fase preliminare all'approntamento della commessa fino all'eventuale dilazione di pagamento.

Tabella 1. Le convenzioni SACE per le PMI

	Internazionalizzazione PMI	Pre-shipment in convenzione
Imprese beneficiare	PMI	PMI
Criteri di eleggibilità	<ul style="list-style-type: none"> • Imprese • Fatturato export > 10% del totale • Progetto di internazionalizzazione 	<ul style="list-style-type: none"> • Imprese con fatturato fino a € 250 mln • Aver acquistato un contratto di fornitura di beni o servizio o di esecuzione lavori da committenti
Quota garantita SACE	Fino al 70% dell'importo in linea capitale	Fino al 70% dell'importo in linea capitale
Durata finanziamenti	Da 36 a 96 mesi	Da 6 a 24 mesi
Tipologia di ammortamento	<i>Amortising</i>	<i>Bullet</i> con facoltà di rimborso anticipati
Tipologia di rischio	Credito	Credito
Garanzie collaterali	Garanzia richiesta SACE e/o banca	Eventuali garanzie a richiesta SACE e/o banca
Remunerazione garanzia	Premio <i>running</i> o <i>upfront</i> su richiesta banca	Premio <i>running</i> o <i>upfront</i> su richiesta banca

¹ Per *Mid Corporate* si intendono aziende con fatturato fino a € 250 mln

2.3 QUALI VANTAGGI

Per le imprese:

- la garanzia consente di non intaccare, per la quota di finanziamento coperta da SACE, le linee di fido disponibili presso il sistema bancario e assicurativo;
- la garanzia, inoltre, offre la possibilità di accedere a finanziamenti con durate più lunghe (trasformazione della struttura di debito dal breve al medio-lungo termine);
- SACE interviene a garanzia di finanziamenti chirografari a medio-lungo termine, limitando la richiesta di garanzie collaterali (quali fidejussioni dell'imprenditore o di società collegate, ipoteche, pegni su titoli o *cash collateral*) ad operazioni con particolari criticità e tempi di realizzo particolarmente lunghi

Per le banche:

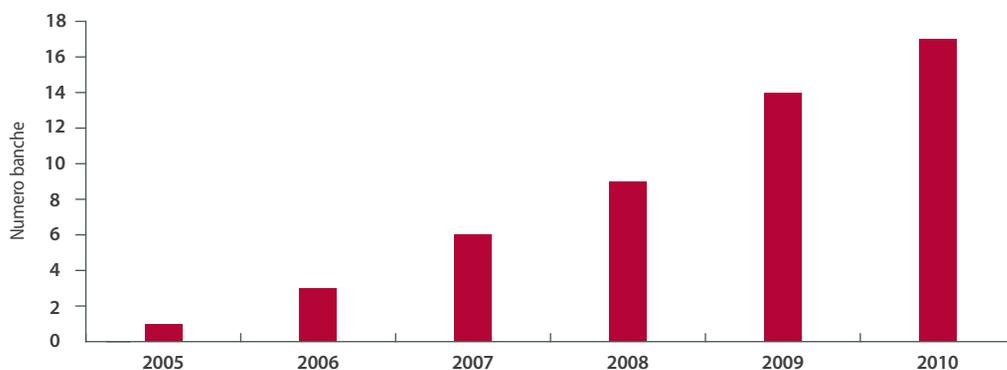
- per la parte garantita da SACE, l'esposizione verso l'impresa finanziata è assimilata ai crediti verso la Repubblica Italiana, con ponderazione pari a 0 nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea. Per questo motivo la banca, a parità di volume di crediti erogati al sistema, è tenuta ad accantonare minori risorse di quanto sarebbe tenuta a fare in assenza della garanzia alimentando un circolo virtuoso che attraverso la concessione di finanziamenti, contribuisce alla crescita degli investimenti delle imprese e dell'economia nazionale nel suo complesso;
- garanzie **a prima richiesta, incondizionate e autonome** rispetto al contratto di finanziamento sottostante e contro-garantite dalla Repubblica italiana.

3

Le banche *partner*

SACE opera con un numero crescente di controparti bancarie, di varie dimensioni e tipologia di attività: come *partner* preferenziali si sono affermate realtà bancarie di dimensione regionale o inter-regionale, che intravedono nella garanzia per l'internazionalizzazione delle PMI sia un'opportunità per ampliare la relazione con le imprese clienti sia la possibilità di ottenere un beneficio in termini di redditività dei mezzi propri, grazie al minor assorbimento del capitale derivante dalla ponderazione zero assicurata dalla garanzia SACE.

Fig. 2. Numero di banche *partner* di SACE nel supporto alle PMI



Le convenzioni sono diventate molto diffuse tra i gestori degli istituti di credito, offerte alle imprese clienti parallelamente agli altri prodotti bancari: uno strumento agile e flessibile che si può utilizzare nell'ambito di un importo massimo di finanziamenti concordati ogni anno fra SACE e la banca convenzionata. SACE, nella percezione delle banche e delle imprese, diventa dunque un referente per le attività di investimento corrente di tutte le imprese.

Per facilitare l'accesso a questo tipo di convenzioni negli ultimi anni SACE ha modificato profondamente il proprio modello distributivo, aprendo sedi territoriali in tutta Italia e in particolare nelle zone a più alta densità imprenditoriale (a tale proposito vedere la pagina dedicata ai contatti e alle sedi territoriali).

Nel corso degli anni sono stati stipulati accordi con i principali Confidi, nell'ambito dei quali SACE ha contro-garantito parzialmente la copertura rilasciata dai Confidi stessi alla banca finanziatrice.

Tabella 2. Le banche *partner* di SACE

	Banca Agrileasing
	Banca Monte Parma
	Banca Nazionale del Lavoro
	Banca Popolare Soc. Coop., Banca Popolare di Novara, Banca Popolare di Verona, S. Gemignano S. Prospero, Credito Bergamasco, Cassa di Risparmio di Lucca, Pisa, e Livorno, Banca Popolare di Lodi, Banca CARIFE, Banca Popolare di Cremona, Banca Popolare di Crema
	Banca Popolare di Milano
	Banca Popolare di Sondrio
	Banca Popolare di Vicenza, Banca Nuova, Cariprato
	Banca Sella
	Credem
	Cariparma,
	FriulAdria
	Deutsche Bank
	Banca Popolare dell'Emilia Romagna Soc. Coop., Banca Popolare di Ravenna, Banca CRV Cassa di Risparmio di Vignola, Banco di Sardegna, Banca Popolare di Lanciano e Sulmona, Eurobanca del Trentino, Banca della Campania
	Banca Hypo Alpe Adria
	Banca Monte dei Paschi di Siena, MPS Capital Services Banca per le Imprese, Banca Antonveneta Biverbanca Credito Cooperativo
	Mediocredito Trentino Alto Adige
	Unicredit Banca d'Impresa

4

Il processo di valutazione

4.1 CARATTERISTICHE GENERALI

Il processo istruttorio inizia con la stipula della convenzione tra SACE e la banca. In questa fase vengono definiti i criteri di individuazione delle società beneficiarie, i termini della garanzia SACE (durata, *pricing*, importi minimi e massimi, etc.) e la contrattualistica (contratto *standard* di finanziamento, documentazione e dichiarazioni a supporto dei progetti sottostanti).

Una volta perfezionato l'accordo quadro -la Convenzione- tra SACE e la banca per ogni singolo finanziamento da garantire, l'istituto trasmette a SACE una domanda riepilogativa dei termini dell'operazione, una descrizione del progetto di investimento e l'ultimo bilancio disponibile dell'impresa da affidare ai fini del rilascio della copertura.

SACE, entro un termine di 10 giorni lavorativi dalla ricezione della documentazione completa, verifica l'esistenza di presupposti che l'operazione deve possedere e comunica alla banca l'esito della propria analisi.

I requisiti comprendono: i) costituzione dell'impresa in forma di società di capitali, ii) mantenimento in Italia delle attività strategiche, iii) rispetto dei limiti dimensionali in termini di fatturato massimo (250 milioni di euro), iv) *rating* attribuito dalla banca all'impresa all'interno delle classi ritenute accettabili, v) percentuale minima (almeno 10%) di fatturato *export* vi) positiva analisi di credito.

Inoltre è necessaria la verifica delle finalità del finanziamento ad effettive attività di internazionalizzazione o rafforzamento competitivo dell'impresa sui mercati esteri.

La successiva gestione del finanziamento rimane a carico della banca finanziatrice, che sarà l'unico interlocutore diretto dell'azienda finanziata.

È, inoltre, possibile per l'impresa o per la banca, consultare SACE preliminarmente ad una formale richiesta di garanzia, al fine di verificare a priori l'esistenza dei requisiti di cui sopra.

4.2 IL PROCESSO DI VALUTAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

Il punto di partenza del processo prevede la raccolta di tutti i dati necessari all'analisi della controparte, tramite la comunicazione di un'informativa completa e trasparente, che comprende la presentazione di bilanci certificati e depositati, di conti intermedi e bilanci consolidati qualora disponibili. La ricchezza e concretezza delle informazioni della relazione sulla gestione, la disponibilità dei dati da parte delle funzioni preposte del controllo di gestione e la trasparenza e comprensibilità della struttura societaria dell'azienda sono elementi che concorrono positivamente alla definizione del merito di credito.

La valutazione del rischio di credito delle controparti è basata su elementi di tipo quantitativo e qualitativo.

In sintesi, l'analisi quantitativa dei dati aziendali si basa principalmente sulla riclassifica delle voci di bilancio degli ultimi due esercizi per individuare i principali aggregati economico-finanziari necessari alla valutazione. In particolare, attraverso l'analisi per indici viene espresso un giudizio: i) sulla solidità patrimoniale ed il grado di liquidità ii) sulla capacità reddituale e di generazione di cassa, anche attraverso la comparazione dei *ratios* con altre società del settore e dei mercati di riferimento.

L'avvento della crisi economico-finanziaria ha favorito alcuni cambiamenti nel processo di valutazione delle aziende, al fine di evitare che le imprese oggetto di valutazione fossero penalizzate in un contesto globale indebolito dalla crisi.

Gli strumenti di analisi economica e finanziaria si sono adeguati al contesto economico attuale, e gli elementi di analisi qualitativa hanno guadagnato maggiore peso in questo contesto: ad esempio la conoscenza diretta delle figure manageriali e imprenditoriali e l'analisi della loro capacità di condurre le aziende in un contesto generalmente più rischioso sono divenuti elementi centrali del processo di analisi.

L'analisi qualitativa ricopre oggi un ruolo fondamentale nel processo di *credit risk assessment*. Gli elementi di valutazione vengono definiti, dalle strutture di SACE preposte, in relazione all'azienda in esame ed al contesto in cui opera anche se campi di indagine imprescindibili comprendono: i) il settore ed il mercato di riferimento, con particolare attenzione al posizionamento dell'azienda ed alle sue dinamiche di funzionamento; ii) qualità, competenza ed esperienza del management

Completano la valutazione le informazioni raccolte attraverso l'ausilio di fonti informative esterne utilizzate per determinare affidabilità, regolarità nei pagamenti, assenza di pregiudizievoli e procedure esecutive in corso che possono indicare l'esistenza di problemi di liquidità dell'impresa oltre ad informazioni in merito al *track record* con il Gruppo SACE su operazioni precedentemente assunte in garanzia.

5

Il Pricing

Il costo complessivo del finanziamento per l'impresa è determinato dalla somma del costo banca e del costo della copertura SACE. La prima componente è data dal costo della provvista maggiorato di uno *spread* che riflette il rischio di credito dell'impresa. Per la parte garantita da SACE, tuttavia, la banca non applica alcuno *spread*, in quanto il rischio è garantito dalla Repubblica Italiana.

Tale *spread* è sostituito dal costo della copertura SACE, determinato nel rispetto delle condizioni di *pricing* di mercato, in conformità con la Comunicazione della Direzione Generale della Concorrenza della Commissione Europea relativamente agli aiuti di Stato. L'intervento SACE pertanto è neutro dal punto di vista del *pricing* per l'impresa, non comportando né una riduzione né un incremento del costo complessivo del finanziamento.

Al fine di determinare il costo della garanzia, SACE analizza i seguenti 2 elementi:

durata del finanziamento: generalmente a durate maggiori corrisponde un costo maggiore della copertura. Le durate variano dai 6 mesi (garanzie *pre-shipment*) fino ai 96 mesi.

profilo di rischio dell'impresa, determinato sulla base della classe di *rating* attribuita all'impresa dalla banca. Ai fini della determinazione del *pricing*, dunque, SACE non effettua un'autonoma valutazione del credito che è funzionale alla sola decisione di concessione della garanzia.

La remunerazione SACE può essere corrisposta dalla banca in modalità *running*, a ciascuna delle scadenze previste dai piani di ammortamento, o in modalità *upfront* all'erogazione del finanziamento.

SACE si riserva di modificare periodicamente il *pricing* concordato con le banche, qualora ritenga che questo non sia in linea con le condizioni di mercato.

A breve sarà introdotta la possibilità per le banche convenzionate di utilizzare anche la provvista ricevuta dalla Banca Europea degli Investimenti nell'ambito dell'operatività con SACE. Questa modifica renderà possibile ridurre il costo complessivo del finanziamento per l'impresa che potrà beneficiare di condizioni di provvista particolarmente vantaggiose, soprattutto per durate di lungo termine.

6

Alcuni numeri

6.1 OPERATIVITÀ DI SACE TRA IL 2005 E IL 2010

Ad oggi SACE ha in vigore accordi con 17 istituti bancari per un *plafond* complessivo di finanziamenti di 1,2 miliardi di euro. Nel biennio 2009-2010 sono stati garantiti 630 nuovi finanziamenti per un controvalore di 583 milioni di euro (equivalenti a circa il 49% del *plafond* deliberato nel biennio). Dall'inizio dell'operatività nel 2005 al 2010 è stato messo a disposizione del sistema bancario un *plafond* complessivo di **6,5 miliardi di euro** per sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese, di cui **1,8 miliardi di euro²** si sono tradotti in nuovi impegni del sistema bancario. Sono circa 2.000 le imprese che hanno beneficiato della garanzia SACE tra il 2005 e il 2010.

² Totale finanziamenti garantiti da SACE al 31/12/2010.

Tabella 3. *Plafond* deliberati per banca

Plafond deliberati	Tipo Operatività*	2005	2006	2007	2008	2009	2010
(€ mln)							
Per banca e per anno		1.000	1.450	1.340	365	1.375	960
Banca di Cambiano	Int.				20		
Banca Intesa	Int.	1.000					
Banca Monteparma	Int.			20		20	
Banca Mps	Int.			500		200	
Banca Popolare di Vicenza	Int. - P						70
Banca Popolare Friuladria	Int. - P			50		100	95
Banca Popolare Sondrio	Int.				75	20	
Banca Sella	Int.				20	20	
Banco Popolare	Int. - P		550	100	100		200
BNL	Int.						200
BPER	Int.			150		200	250
BPM	Int.					100	
Capitalia	Int.		500				
Cariparma	Int. - P					25	95
CREDEM	Int.				30		10
Deutsche Bank	Int.					100	
Eurofidi	Int.				20		
Hypo Alpe Adria	Int.					20	
ICCREA	Int.				50	50	20
San Paolo	Int.		300				
UBI Banca	Int.		100				
Unibanca	Int.					20	20
Unicredit	Int. - P			500		500	
Unionfidi - Banca Piemonte	Int.			20			
Unipol Banca	Int.				50		

Int.: garanzia internazionalizzazione PMI; P: garanzia pre-shipment

Il portafoglio accumulato dal 2005 al 2010 presenta una concentrazione dei finanziamenti garantiti nelle regioni del Centro-Nord, con il 38% delle garanzie rilasciate a favore di imprese dell'Emilia Romagna, il 22% a favore di imprese del Veneto, il 20% della Lombardia e il 10% del Piemonte.

7

Casi di studio

Di seguito, sono sintetizzati alcuni esempi di garanzie rilasciate da SACE in favore di tre imprese italiane per finanziare alcuni progetti di internazionalizzazione (costituzione *joint venture* e apertura punti vendita all'estero).

SACE per PARMACOTTO

GARANZIA PMI

- Finanziamento garantito: € 5 mln
- Durata: 5 anni
- Tasso di interesse: Euribor a 3 mesi + margine
- % di copertura: 52,5% del finanziamento totale
- Rischio coperto: mancato pagamento del debitore



L'azienda Parmacotto ha richiesto un finanziamento per l'apertura di punti vendita negli Stati Uniti. In collaborazione con SACE l'azienda ha ottenuto il finanziamento con garanzia da una singola banca. La remunerazione di SACE è avvenuta in un'unica soluzione su base *upfront*.

SACE per Inox Tech

GARANZIA PMI

- Finanziamento garantito: € 3 mln
- Durata: 5 anni
- Tasso di interesse: Euribor a 3 mesi + margine
- % di copertura: 73,5% del finanziamento totale
- Rischio coperto: mancato pagamento del debitore



L'azienda Inox Tech ha richiesto un finanziamento per la costituzione di una *Joint Venture* in Cina. In collaborazione con SACE l'azienda ha ottenuto il finanziamento con garanzia da una singola banca. La remunerazione di SACE è avvenuta con la retrocessione di una parte del margine corrisposto dall'azienda alla banca.

SACE per Brunello Cucinelli

GARANZIA PMI

- Finanziamento garantito: € 2 mln
- Durata: 4 anni
- Tasso di interesse: Euribor a 3 mesi + margine
- % di copertura: 73,5% del finanziamento totale
- Rischio coperto: mancato pagamento del debitore



L'azienda Brunello Cucinelli ha richiesto un finanziamento per l'apertura di punti vendita all'estero. In collaborazione con SACE l'azienda ha ottenuto il finanziamento con garanzia da una singola banca. La remunerazione di SACE è avvenuta con la retrocessione di una parte del margine corrisposto dall'azienda alla banca.

8

F.A.Q. (Frequently Asked Questions)

QUAL È LA NATURA DELLA GARANZIA SACE?

L'intervento di SACE a supporto dell'accesso al credito delle PMI è *Unfunded*, ossia non avviene attraverso il finanziamento diretto delle aziende ma con il rilascio di garanzie: (i) autonome; (ii) a prima richiesta; (iii) incondizionate e (iv) contro garantite dalla Repubblica italiana. Questi requisiti consentono alla banca finanziatrice di "ponderare zero" la quota di rischio assunta da SACE, ai fini degli accantonamenti prudenziali previsti dalla normativa sulla vigilanza bancaria di Banca d'Italia.

La garanzia di SACE è una garanzia autonoma – rispetto al contratto di finanziamento sottostante – e a prima domanda, nel senso che l'obbligo di pagamento sussiste a fronte di una semplice richiesta scritta della banca. Vi è un'esplicita deroga agli articoli del Codice Civile italiano in tema di fideiussione, rinunciando alle eccezioni opponibili e alla preventiva escussione del debitore.

QUALI SONO GLI ADEMPIMENTI A CARICO DELLA BANCA PREVISTI DALLA GARANZIA?

La garanzia di SACE, pur prevedendo adempimenti a carico della banca, si configura come incondizionata in quanto tutti gli adempimenti previsti nella Lettera di Garanzia, nelle Condizioni Generali della garanzia e nella convenzione SACE – banche, sono nel pieno controllo della banca finanziatrice e pertanto non fanno venire meno, ai sensi della normativa di vigilanza di Banca d'Italia, la natura di "garanzia incondizionata". Gli adempimenti a carico della banca sono divisi in tre categorie in base alle tre possibili fasi del rapporto SACE – banca: (i) l'assunzione e la gestione; (ii) l'escussione della garanzia; e (iii) la gestione delle azioni di recupero.

L'inadempimento agli obblighi previsti da parte della banca può dare luogo:

- (i) alla contestazione in sede di escussione e conseguente rifiuto ad adempiere all'obbligo di indennizzare la banca;
- (ii) al ritardato pagamento dell'indennizzo, sino al momento in cui la banca avrà adempiuto, senza quindi pregiudicare il diritto della banca stessa a ricevere la prestazione dovuta da SACE.

Tra gli obblighi a carico della banca nella fase assuntiva rientrano:

- (i) *La diligenza professionale.*
- (ii) *Il rispetto degli obblighi informativi e monitoraggio delle posizioni*

SACE fa affidamento, per la propria valutazione, sulla veridicità di quanto indicato dalla banca in fase assuntiva. Per questo motivo il mancato rispetto degli obblighi di diligenza professionale e informativi da parte della banca, può dare luogo alla contestazione da parte di SACE in sede di escussione e al conseguente rifiuto di pagare l'indennizzo. Tale contestazione è possibile esclusivamente nel caso in cui SACE, se fosse stata correttamente informata, avrebbe potuto deliberare il rifiuto della propria garanzia o l'avrebbe potuta deliberare a condizioni differenti.

LE GARANZIE RILASCIATE DA SACE VANNO CONSIDERATE AIUTO DI STATO?

Pur beneficiando della garanzia dello Stato, le garanzie rilasciate da SACE per l'operatività internazionalizzazione sono concesse a condizioni di mercato e non rappresentano, pertanto, un aiuto di Stato ai sensi dell'articolo 87 del *Trattato istitutivo della Comunità Europea*. La garanzia di SACE rispetta il principio guida "dell'investitore operante in un'economia di mercato". Questo principio generale trova concreta attuazione attraverso la verifica del rispetto di quattro criteri, che prevedono che la garanzia:

- (i) sia concessa a soggetti che non si trovano in condizioni di difficoltà finanziarie;
- (ii) sia circoscritta a uno specifico finanziamento di importo massimo e durata pre-determinati;
- (iii) non copra più dell'80% dell'importo finanziato;
- (iv) sia rilasciata a un prezzo di mercato.

Si può escludere la natura di aiuto di Stato solamente se tutti e quattro i requisiti sopraindicati sono osservati.

Il primo requisito è rispettato nella misura in cui SACE non ammette in istruttoria le imprese che hanno requisiti patrimoniali idonei a renderle eleggibili quali soggetti destinatari degli aiuti di Stato, ovvero le "imprese in difficoltà" come definite dalla comunicazione 800/2008 articolo 1 paragrafo 7 e dalla comunicazione 2004/C 244/02 articolo 2.

Il secondo e il terzo requisito sono rispettati dalla garanzia SACE che prevede sia il riferimento a uno specifico finanziamento erogato dalla banca all'impresa, determinando sia l'ammontare massimo garantito sia la durata dell'efficacia della garanzia. Quest'ultima è espressamente limitata alla durata del finanziamento concesso, incrementata per coprire un'eventuale revocatoria fallimentare. La percentuale garantita, indicata nella lettera di emissione e nelle condizioni generali della garanzia, non eccede mai il 70%. SACE ha ritenuto opportuno aumentare la quota di scoperto obbligatorio a carico del finanziatore, rispetto a quanto previsto dal legislatore comunitario, al fine di limitare fenomeni di *selezione avversa* nell'approccio al rischio da parte della banca. A fronte della diminuzione nel tempo dell'entità dell'importo mutuato, l'ammontare garantito da SACE diminuisce proporzionalmente. In ogni momento la garanzia non copre quindi più del 70% del prestito in essere.

L'intervento di SACE, inoltre, è in linea con quanto previsto dalla Comunicazione della Commissione Direzione Generale della Concorrenza della Commissione Europea, anche per quanto riguarda la determinazione del *pricing*.

QUAL È LA DIFFERENZA TRA SACE E IL FONDO DI GARANZIA EX L. 662/1996?

Le garanzie di SACE sono rilasciate esclusivamente a sostegno dell'internazionalizzazione, mentre le operazioni ammissibili per la garanzia del Fondo ex L. 662/1996 rientra qualsiasi finanziamento, a breve o medio-lungo termine correlato all'attività caratteristica dell'impresa.

Un'ulteriore differenza è rappresentata dal **processo assuntivo** che, nel caso della garanzia finanziaria SACE, prevede un processo di accreditamento dei soggetti richiedenti (banche, Confidi e società di *leasing*). Questi, sulla base di modelli di valutazione prestabiliti e nel rispetto di parametri concordati, possono certificare il merito di credito dell'impresa per ottenere il rilascio della garanzia attraverso la trasmissione *online* del modulo di domanda, senza la necessità di allegare né bilanci né altra documentazione.

L'ultima differenza sostanziale rispetto all'intervento di SACE è rappresentata dal modello di ***pricing***, che - nel caso del Fondo - prevede il pagamento di una commissione *una tantum* da parte dei soggetti richiedenti, il cui importo varia a seconda della localizzazione e della dimensione dell'impresa beneficiarie della tipologia di operazione finanziaria. Per le operazioni relative a PMI di "aree depresse" o a prevalente partecipazione femminile, inoltre, non è prevista alcuna commissione. **L'intervento del Fondo, pertanto, non può essere considerato totalmente "a mercato" come quello di SACE.**

QUAL È LA STRUTTURA DEI FINANZIAMENTI GARANTITI DA SACE?

Nell'ambito delle convenzioni per l'internazionalizzazione PMI SACE interviene, di prassi, a garanzia di finanziamenti chirografari a medio-lungo termine, in modo coerente sia con il mandato ricevuto – supportare gli investimenti per accrescere il grado di internazionalizzazione delle imprese italiane – sia con le caratteristiche tipiche delle imprese, in particolare delle PMI. Questa scelta deriva dalla struttura produttiva italiana, caratterizzata da una sottocapitalizzazione delle imprese e dal forte squilibrio tra l'indebitamento a breve periodo e quello a lungo termine, con il primo che prevale di gran lunga sul secondo. Gran parte delle richieste di garanzia ricevute da SACE fa riferimento a imprese nel cui passivo il finanziamento assistito dalla garanzia rappresenta una delle poche, se non l'unica, forma di indebitamento a medio-lungo termine, o con una scadenza coerente con i tempi di rientro degli investimenti programmati.

Di seguito sono riportati gli elementi tipici dei contratti di finanziamento garantiti da SACE.

Forma tecnica:

mutuo chirografario, anche se in alcuni casi è adottata la struttura del mutuo ipotecario o assistito da garanzie collaterali quali, fidejussioni dell'imprenditore o di società collegate, pegno su titoli o *cash collateral*.

Ammortamento:

trimestrale, in quanto oltre a essere il più diffuso presso il sistema bancario, consente a SACE ed alla banca un controllo più puntuale sullo "stato di salute" dell'impresa garantita.

A volte si adotta l'ammortamento semestrale, questa periodicità è quella utilizzata nei finanziamenti che beneficiano del contributo in conto interessi della Simest Legge 24 aprile 1990 N. 100. In questo modo si realizza una sinergia tra intervento SACE e Simest.

Il piano di ammortamento:

francese o italiano, in base alla prassi adottata dalla banca finanziatrice.

Pre-ammortamento:

di norma si concede solo un pre-ammortamento tecnico della durata massima di 90 giorni, necessario ad allineare la scadenza dei singoli contratti di finanziamento alla data di scadenza dei trimestri solari.

Questa soluzione nella prassi consente di avere un controllo e una gestione più semplice ed efficiente dei portafogli finanziamenti garantiti.

Periodi di pre-ammortamento più lunghi sono concessi solo in presenza di progetti di investimento, che richiedono tempi di realizzazione e rientro più lunghi.

Durata dei finanziamenti:

variabile da 36 a 96 mesi. La durata dei finanziamenti deve essere comunque coerente con il progetto di investimento presentato.

Tasso di interesse applicato:

solitamente Euribor trimestrale maggiorato di uno *spread* correlato alla durata del finanziamento e al merito di credito dell'impresa.

La scelta di un unico tasso variabile di riferimento deriva da esigenze di *risk management* per predisporre un'adeguata copertura dei rischi assunti.

Importo finanziato:

nelle singole convenzioni con le banche si concordano un importo minimo e un massimo finanziabile, coerentemente con la clientela media della banca e con il *plafond* complessivo di finanziamenti concordato. Questo per assicurare una discreta granularità al portafoglio finanziamenti.

L'importo massimo deve anche risultare coerente con: (i) la dimensione dell'impresa; (ii) la struttura del passivo, non volendo essere SACE il principale creditore dell'azienda, (iii) l'esposizione in essere di SACE sulla controparte.

Scopo del finanziamento:

in tutti i contratti di finanziamento si riporta espressamente che il finanziamento è un mutuo di scopo, finalizzato al progetto di internazionalizzazione.

QUALI SONO I VINCOLI OPERATIVI ADOTTATI DA SACE?

Soggetti beneficiari della garanzia:

la definizione prevista dal legislatore è stata integrata con il criterio operativo che i soggetti beneficiari: *"devono essere imprese che alla data di presentazione della relativa richiesta di finanziamento, abbiano la sede legale, le proprie attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché una parte sostanziale delle attività produttive in Italia o essere controllate da una società capogruppo che rispetti tali requisiti, come da autocertificazione rilasciata dall'impresa."*

Con l'introduzione di questo criterio si vuole evitare che ai finanziamenti assistiti dalla garanzia accedono imprese che, pur avendo formalmente la natura di impresa italiana, di fatto rappresentano "scatole vuote", riconducibili ad imprese di diritto straniero. Allo stesso tempo si ritiene che tale integrazione alla disposizione legislativa consenta il mantenimento in Italia delle attività a maggiore valore aggiunto, ritenendo ammissibile solo la parziale delocalizzazione delle attività manifatturiere.

Si è inoltre inserito come criterio discriminante il rispetto di una soglia minima per l'incidenza del fatturato all'*export* sul fatturato totale dell'impresa. Tale soglia, pari inizialmente al 20% di fatturato all'*export* sul totale, è stata ridotta al 10%. Essa è stata inserita per meglio indirizzare l'intervento di SACE verso quelle imprese che già presentano una minima attitudine a internazionalizzarsi; SACE può derogare a questo requisito, qualora le aziende richiedenti presentino un progetto di investimento che sia univocamente riconducibile alla volontà di internazionalizzarsi.

Attività finanziabili

È stato definito un elenco di attività finanziabili con i finanziamenti assistiti dalla garanzia SACE. Si sono ritenuti ammissibili gli investimenti effettuati, in Italia e all'estero, dalle imprese italiane in immobilizzazioni immateriali e materiali, quali:

- a) costi di impianto e di ampliamento;
- b) costi promozionali e pubblicitari;
- c) costi di ricerca e sviluppo da capitalizzare in bilancio;
- d) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
- e) spese per tutelare il "Made in Italy", quali costi per la registrazione di marchi, brevetti e per l'applicazione della denominazione di origine sui prodotti;
- f) concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
- g) acquisto e ristrutturazione di beni immobili (anche a uso ufficio);
- h) costi relativi all'acquisto di terreni;
- i) costi relativi all'acquisto, alla riqualificazione o al rinnovo di impianti e macchinari;
- j) costi relativi all'acquisto, alla riqualificazione o rinnovo delle attrezzature industriali e commerciali;
- k) spese per partecipare a fiere internazionali tenute in Italia;
- l) spese per partecipare a fiere e mostre all'estero;
- m) spese per investimenti e acquisizioni di partecipazioni non finanziarie in imprese estere;
- n) spese relative a consulenze specialistiche per la predisposizione di accordi di cooperazione e di *joint-venture* con imprese estere, con particolare riferimento alla valutazione fiscale, legale-contrattuale, economico finanziaria, di progettazione ed *engineering*;
- o) il finanziamento del capitale circolante, finalizzato a rendere più efficiente il processo di approvvigionamento dai fornitori, implementare efficaci strategie commerciali e distributive in paesi esteri o facilitare l'acquisizione di nuovi contratti di fornitura all'estero.

È fatto esplicito divieto di garantire i finanziamenti su quei progetti di internazionalizzazione che, non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale delle attività produttive.

DISCLAIMER

Questo quaderno è stato redatto da SACE a solo scopo informativo.

In nessun caso questo documento deve essere utilizzato o considerato come un'offerta di vendita o come proposta di acquisto dei prodotti assicurativi o finanziari descritti.

La pubblicazione è stata realizzata da Giammarco Boccia, Camilla Cionini Visani e Alessandro Terzulli. Un ringraziamento particolare a Valentina Cariani, Carlo Guarinoni, Edoardo Li Castri e Cosimo Matarazzo per il loro contributo.

SACE ringrazia tutte le banche ed aziende citate nella pubblicazione per la loro disponibilità.

Stampato con informazioni disponibili al 15 maggio 2011.



www.sace.it
info@sace.it

Roma

Piazza Poli, 37/42 • 00187 Roma
Tel +39 06 67361 • Fax +39 06 6736225

DOVE CONTATTARCI**In Italia****Bari**

Tel +39 0805467763

Lucca

Tel +39 0583 40071

Milano

Tel +39 02 4344991

Modena

Tel +39 059 891240

Monza

Tel +39 039 3638247

Roma

Tel +39 06 6736309

Torino

Tel +39 011 836128

Venezia

Tel +39 041 2905111

Verona

Tel +39 045 8099460

Nel mondo**Brasile, San Paolo**

Tel +55 11 3171-2138

Cina, Hong Kong

Tel +852 3620 2323

Kenya, Nairobi

Tel + 254 719 014 207

Romania, Bucarest

Tel +40 21 2114240

Russia, Mosca

Tel +7 495 2582155

Sudafrica, Johannesburg

Tel +27 11 268 0623

Turchia, Istanbul

Tel +90 212 2458431