



Ministero degli Affari Esteri  
e della Cooperazione Internazionale

# EXPORT *una guida per partire*



**Strumenti e  
servizi pubblici  
a portata di PMI**

Cari imprenditori,

dopo mesi di emergenza, l'Italia sta uscendo ora da una fase di una complessità eccezionale. Ed è proprio per questo che abbiamo il dovere di guardare al futuro con più forza e determinazione di prima. A causa della pandemia, negli scorsi mesi abbiamo dovuto modificare tutto: le nostre abitudini, i nostri comportamenti e anche il modo di fare impresa.

I cittadini e le imprese hanno manifestato diverse necessità e ciò che intendiamo fare, come Governo, è trasformare la sfida della pandemia in un'opportunità, rispondendo a queste esigenze. Il cambio di passo deve essere deciso.

Il "Patto per l'Export" raccoglie le istanze che le Associazioni di categoria hanno espresso nel percorso di ascolto coordinato dalla Farnesina, ed inaugura una strategia innovativa e condivisa di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese, basata su sei pilastri: Comunicazione; Promozione Integrata; Formazione/Informazione; Sistema fieristico; Commercio digitale; Finanza agevolata.

Attraverso questo e-book cominciamo oggi a rispondere all'esigenza di sostegno in tema di formazione e informazione manifestata dal mondo delle imprese, rivolgendoci a tutte quelle realtà produttive che innescano circoli virtuosi di crescita e sviluppo nei nostri territori: anche a coloro che non abbiano ancora affrontato la sfida dei mercati esteri o che si trovino in una delle aree del Paese dove la propensione all'export è tradizionalmente meno spiccata.

La Farnesina - in collaborazione con le Regioni, ICE, SACE e SIMEST - ha quindi elaborato questa guida digitale, agevole e di taglio pratico, come primo passo di un percorso che nelle prossime settimane semplificherà radicalmente l'accesso e la conoscenza degli strumenti pubblici a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese.

*L'e-book* che oggi Vi presento si rivolge quindi a tutto il sistema produttivo italiano, con un'attenzione particolare a quelle piccole e medie realtà i cui prodotti e servizi possono essere fortemente apprezzati dai consumatori, partner e committenti stranieri.

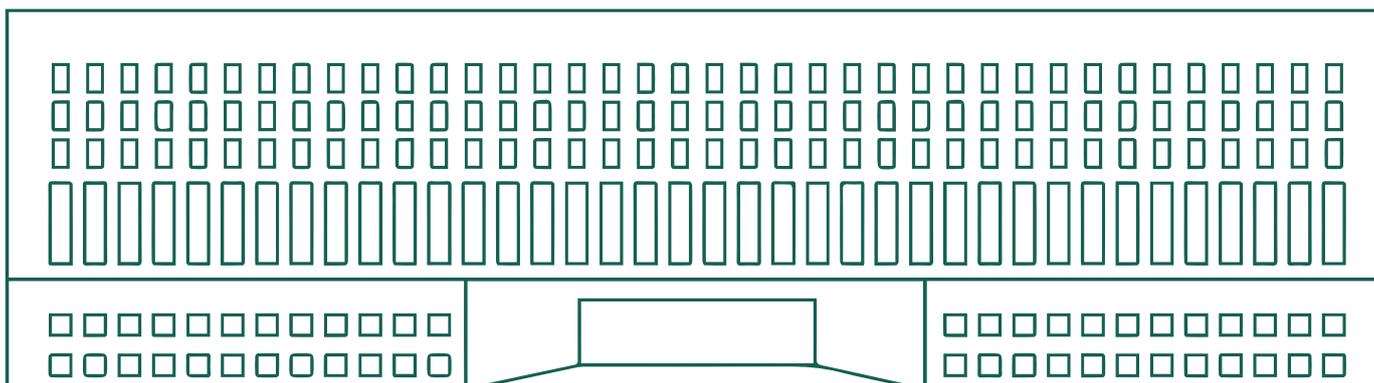
Buona lettura,



## Perché internazionalizzarsi

- 1 **Per iniziare:** parti da te stesso e impara il linguaggio dell'export
- 2 **Informati:** scopri i mercati e le opportunità
- 3 **Come finanziare il tuo ingresso nei mercati esteri**
- 4 **Programmi e supporto a livello regionale**
- 5 **L'ultimo miglio:** l'arrivo sui mercati esteri



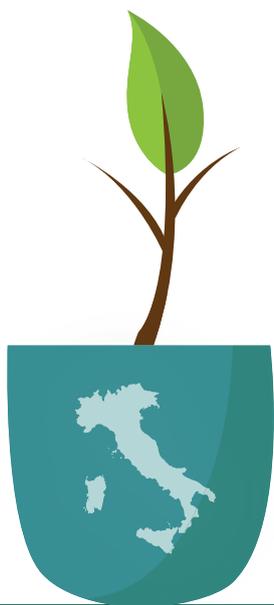


Progetto ideato, coordinato e realizzato  
dalla DGSP (Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese)  
del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale,  
con il supporto e la collaborazione di:

- **CONFERENZA DELLE REGIONI E DELLE PROVINCE AUTONOME**
- **ICE AGENZIA**
- **SACE SIMEST**
- **UNIONCAMERE**

Progetto grafico coordinato dal  
**Servizio Stampa e Comunicazione Istituzionale della Farnesina**

# Perché internazionalizzarsi



L'internazionalizzazione è un processo di evoluzione e di crescita dell'impresa, che comporta numerosi vantaggi.

Tra i principali: l'aumento dei profitti, l'ampliamento del mercato di sbocco e l'espansione del numero dei clienti, l'acquisizione di modelli organizzativi ed operativi più sofisticati.

**Esportare  
diversifica  
e riduce  
il rischio**

Attenua la dipendenza dal mercato interno e la presenza su più mercati permette di superare più agevolmente le eventuali crisi che si manifestano nelle singole nazioni.

**Esportare  
permette di**

Aumentare la competitività dell'impresa.  
Beneficiare delle economie di scala.  
Costruire alleanze con partner commerciali internazionali.  
Superare la stagionalità dell'offerta di mercati lontani.



## ... Ma occhio anche ai rischi

Prima di intraprendere un progetto sui mercati internazionali, è fondamentale attuare un processo di accurata valutazione iniziale. Non sono solo la diversità linguistica o culturale a pesare, ma anche possibili situazioni di incertezza, indipendenti dal proprio operato e legate al contesto locale, che possono rallentare o addirittura, compromettere l'operazione di internazionalizzazione.

### QUALI RISCHI?

**Per entrare nei mercati in sicurezza è bene conoscere in anticipo quali sono i possibili rischi in modo da prevenire eventuali incidenti di percorso!**

#### rischio economico

È legato alla volatilità dei mercati e alle fluttuazioni della domanda sui mercati internazionali.

### ALCUNI DEI PRINCIPALI

#### rischio monetario e di cambio

È rappresentato dalle oscillazioni dei tassi di cambio e da possibili svalutazioni della moneta locale.

#### rischio tecnico

E' legato alle caratteristiche e alla qualità del prodotto/servizio che si offre perché potrebbero non essere conformi alla normativa del Paese in cui si vuole esportare.

#### rischio paese

E' legato alla presenza di leggi, regolamenti e sistemi istituzionali differenti da quelli del Paese di appartenenza dell'esportatore. In alcune realtà, non sono rari interventi governativi sul sistema economico che impongono adempimenti particolari, vincoli normativi e fiscali, barriere doganali.

## Risk & Export Map

A cura di SACE SIMEST

**Risk&Export Map** – è un strumento online che permette alle imprese di individuare i rischi e le opportunità in circa 200 Paesi nel mondo. La Risk map permette di ottenere per ciascuna nazione la **valutazione delle diverse tipologie di rischio (economico, monetario, Paese e tecnico)**.

L'**Export Map**, invece, permette – attraverso l'Export Opportunity Index – di visualizzare le migliori opportunità per le esportazioni italiane nel mondo. Questi strumenti sono corredati da **schede paese approfondite** scaricabili online.

[VAI AL SITO](#)

COME MAPPARE I RISCHI IN CIRCA 200 MERCATI

# Per iniziare: parti da te stesso e impara il linguaggio dell'export!

# 1



Per conquistare un mercato e darsi degli obiettivi realisticamente raggiungibili occorre partire da una corretta pianificazione strategica e da un piano di business all'altezza.

**PER PARTIRE: FORMAZIONE  
E RISORSE PROFESSIONALI SPECIALIZZATE!**

## PERCORSI FORMATIVI SULL'EXPORT A PORTATA DI CLICK



Soluzioni digitali già disponibili online per formarti sulle tematiche dell'internazionalizzazione

## IL TEMPORARY EXPORT MANAGER PER SUPPORTARE IL TUO PROGETTO DI BUSINESS ALL'ESTERO



Se la tua struttura non dispone di figure specializzate per la creazione di un piano di export, il Temporary Export Manager è la soluzione che fa per te!



Una preparazione adeguata garantisce maggiori possibilità di successo e di tenuta!

Inizia con un check-up generale per valutare l'effettivo potenziale di esportazione della tua azienda, in termini di:

- dimensione, risorse umane, organizzazione
- prodotto, piano di marketing, comunicazione, sito web
- punti di forza: individua gli elementi da valorizzare in quanto rappresentano un vantaggio competitivo rispetto ai tuoi possibili competitors, quali ad esempio la qualità, la capacità di adattamento del tuo prodotto, la versatilità, il servizio post vendita, ecc.;
- punti di debolezza che potrebbero penalizzarti come ad esempio la carenza di risorse professionali e di competenze specialistiche in grado di supportare i tuoi piani di espansione, la mancanza di una rete commerciale efficace, la scarsa conoscenza del mercato target, ecc.

Il Sistema Italia mette a disposizione delle imprese svariate risorse e strumenti formativi: conoscenza e formazione sono il punto di partenza per affrontare con consapevolezza una sfida internazionale.



ANALIZZA I TUOI  
PUNTI DI FORZA  
E DI DEBOLEZZA



NON  
IMPROVVISARE

## PERCORSI FORMATIVI SULL'EXPORT A PORTATA DI CLICK

### EDUCATION TO EXPORT

<b>COS'È</b>	Esperienza multicanale completamente gratuita, per accrescere le competenze sull'export e l'internazionalizzazione.
<b>CHI LO GESTISCE</b>	SACE SIMEST
<b>COSA OFFRE</b>	La formazione viene erogata attraverso un percorso digitale personalizzato in base al proprio grado di propensione all'export (Export kit) fruibile in qualsiasi momento e con incontri specialistici sul territorio, tarati sulle reali esigenze aziendali.
<b>DESTINATARI</b>	PMI di ogni settore che necessitano di un supporto proattivo nel superare gli ostacoli che ne limitano la propensione all'export.
<b>DOVE LO TROVI</b>	<a href="#">VAI AL SITO</a> <a href="mailto:EducationToExport@sace.it">EducationToExport@sace.it</a>



COME INIZIARE

### L'EXPORT IN PILLOLE - EXPORT TIPS

<b>COS'È</b>	Programma formativo multimediale fruibile da remoto.
<b>CHI LO GESTISCE</b>	ICE AGENZIA
<b>DESTINATARI</b>	Micro, piccole e medie imprese italiane e utenti interessati
<b>COSA OFFRE</b>	15 video sulle principali tematiche dei processi di internazionalizzazione: evoluzione del commercio estero, digital market, web-marketing, e-commerce, marketing internazionale, strumenti e modalità di selezione e accesso ai mercati, condizioni e strumenti di pagamento.
<b>DOVE LO TROVI</b>	<a href="#">VAI AL SITO</a> Registrandosi sul sito, è possibile scaricare tutti i materiali di supporto ed effettuare il test finale che permetterà di ricevere l'attestato Export Tips.



UN PERCORSO  
DI FORMAZIONE  
PER L'EXPORT

## PROGETTO SEI – SOSTEGNO ALL'EXPORT DELL'ITALIA

### COS'È

Programma integrato di formazione, orientamento e di accompagnamento per le imprese che vogliono avviare o rendere stabile la propria presenza all'estero.

### CHI LO GESTISCE

Unioncamere, Promos Italia e il sistema camerale italiano

### COSA OFFRE

Il Progetto SEI offre gratuitamente una serie di servizi - omogenei su tutto il territorio nazionale - quali:

- **export check-up** per identificare i bisogni e valutare le potenzialità delle aziende verso l'export (a seguito di un primo questionario online di autovalutazione);
- **set informativi** per individuare i mercati più promettenti per i prodotti dell'impresa (con incontri sia in aula sia via webinar);
- **sviluppo di un piano export** per aiutare l'azienda a definire la strategia di ingresso nel mercato; percorsi formativi e di orientamento e attività di accompagnamento sui mercati esteri (attraverso progetti individuali e di filiera), anche in collaborazione con ICE Agenzia e con le Camere di commercio Italiane all'estero.

### DESTINATARI

Micro, piccole e medie imprese italiane

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.sostegnoexport.it](http://www.sostegnoexport.it)

Sul sito è possibile consultare anche tutti gli appuntamenti di informazione (webinar) in programma su vari mercati esteri.

Scrivi a: [info@sostegnoexport.it](mailto:info@sostegnoexport.it)



HAI BISOGNO  
DI ASSISTENZA  
PER MUOVERE  
I PRIMI PASSI  
ALL'ESTERO?

## INCONTRI FORMATIVI PER MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE ITALIANE

### COS'È

Azioni di formazione di breve o medio periodo erogate in presenza e/o in modalità on line in favore di aziende italiane che intendano affacciarsi ai mercati esteri. Le tematiche e gli argomenti trattati sono di volta in volta modulati sulla base dei fabbisogni formativi espressi dalle Regioni.

### CHI LO GESTISCE

ICE AGENZIA

### COSA OFFRE

Le azioni formative di base sono caratterizzate da contenuti introduttivi al *marketing* internazionale e hanno un carattere divulgativo della cultura di internazionalizzazione d'impresa. Offrono alle PMI competenze e strumenti per comprendere le tecniche e le metodologie per l'export, le strategie e i piani di internazionalizzazione, l'uso degli strumenti digitali e dei canali di comunicazione, l'e-commerce e i canali di accesso ai mercati esteri. L'approccio formativo include un'ampia gamma di azioni quali, lezioni frontali in aula o da remoto, sessioni di laboratorio e testimonianze aziendali, incontri di affiancamento individuale post-aula.

### CHI PUÒ ACCEDERVI

Micro, piccole e medie imprese italiane; gli incontri formativi sia in aula che via webinar sono gratuiti.

### PER SAPERNE DI PIÙ

Informazioni aggiornate sui corsi in programma e sulle modalità di partecipazione: [VAI AL SITO](#)  
Scrivi a: [formazione@ice.it](mailto:formazione@ice.it)



## DOCUMENTI EXPORT

### COS'È

Un servizio per il rilascio e l'assistenza completa sui documenti necessari per le operazioni di commercio internazionale e doganali.

### CHI LO GESTISCE

Unioncamere e gli Uffici commercio estero delle Camere di commercio italiane.

### COSA OFFRE

- Un servizio informativo su tutti i documenti necessari per attraversare le frontiere o per facilitare le operazioni di commercio estero: certificati di origine, attestati di libera vendita, carnet ATA, carnet TIR, visti per l'estero, dichiarazioni di «causa di forza maggiore».
- Il rilascio dei documenti per l'export alle imprese esportatrici per le singole operazioni di commercio estero attraverso piattaforme digitali dedicate.

### DESTINATARI

micro, piccole medie e grandi imprese esportatrici italiane

### PER SAPERNE DI PIÙ

Tutti gli Uffici estero delle Camere di commercio italiane  
Per maggiori informazioni:

[www.worldpass.camcom.it](http://www.worldpass.camcom.it)



SCOPRI QUALI  
SONO I  
DOCUMENTI CHE  
ACCOMPAGNANO  
LE TUE MERCI  
ALL'ESTERO

## DAZIO ZERO

### COS'È

Programma di formazione specialistica in materia doganale e di regimi preferenziali. Obiettivo dell'iniziativa: fornire alle aziende strumenti concreti di conoscenza sui regimi preferenziali, sulle classificazioni doganali delle merci e sulle possibilità di esenzione dai dazi doganali disciplinate dagli accordi di libero scambio con l'Unione Europea.

A causa dell'emergenza Covid-19, gli incontri formativi sono temporaneamente sospesi, ma riprenderanno non appena le condizioni lo consentiranno.

### BENEFICIARI

Aziende produttive e commerciali

### ATTIVAZIONE A PARTIRE DA

ICE AGENZIA, Confindustria, Agenzia delle Dogane Monopoli

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.daziozero.ice.it/home](http://www.daziozero.ice.it/home)

DAZI,  
REGIMI DOGNALI  
E FISCALI:  
QUALI BENEFICI  
NEGLI ACCORDI DI  
LIBERO SCAMBIO

## FORMAZIONE DIGITALE PER LE PMI

### COS'È

Pacchetti formativi riservati alle micro e piccole e medie imprese, finanziati dalla Farnesina (attraverso il Piano Straordinario per il Made in Italy con il supporto operativo di ICE AGENZIA) e organizzati dalle principali Università italiane sul tema della digitalizzazione dei processi di export, web marketing e più in generale sulle tematiche di e-commerce.

MISURE  
IN ARRIVO

### BENEFICIARI

Micro, piccole e medie imprese

### ATTIVAZIONE A PARTIRE DA

Settembre/ottobre 2020

### PER SAPERNE DI PIÙ

Bandi e procedure di partecipazione saranno disponibili sui siti web di [ICE AGENZIA](#) e del [MAECI](#)

RAFFORZA  
LE TUE  
COMPETENZE  
DIGITALI

## GLOBAL START UP PROGRAM (II EDIZIONE)

**COS'È** Programma riservato alle start-up e alle imprese innovative italiane che intendano rafforzare le proprie capacità tecniche, organizzative e finanziarie per affrontare nuovi mercati. Iniziativa finanziata dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale attraverso il Piano per la promozione straordinaria del Made in Italy.

**CHI LO GESTISCE** ICE AGENZIA

**COSA OFFRE** Percorso di accelerazione all'estero attraverso il coinvolgimento di acceleratori internazionali, selezionati dall'Agenzia ICE, che ospiteranno le startup selezionate per un periodo della durata di circa 8 settimane, da svolgersi orientativamente nell'arco temporale compreso tra Agosto e Novembre 2020 (salvo slittamenti dovuti all'evoluzione dell'emergenza Covid nei paesi di destinazione).

I 10 Paesi coperti dalla II edizione del Global Start Up sono: Argentina, Cina, Emirati Arabi Uniti, Francia, Germania, Giappone, India, Israele, Regno Unito, Stati Uniti d'America.

**AGEVOLAZIONE** L'ammissione alla fase di selezione del progetto ed al suo successivo svolgimento è gratuita; l'ICE - Agenzia coprirà il costo del biglietto aereo A/R in classe economica, il costo dell'alloggio, il costo del percorso di accelerazione presso l'incubatore partner ed il costo dell'assicurazione infortuni.

**BENEFICIARI** 150 startup innovative italiane nei settori: ICT, Robotica e Industria 4.0, Aerospazio, Automotive, Life Sciences, Smart agriculture e foodtech, Circular Economy, Smart cities e Domotica

**COME ACCEDERE** Le procedure di ammissione e selezione sono riportate nel bando pubblicato sul [sito dell'Agenzia ICE](#)  
Per informazioni: [tecnologia.industriale@ice.it](mailto:tecnologia.industriale@ice.it)

**SCADENZA PER LE CANDIDATURE** 22 giugno 2020

SEI UNA  
START UP  
E VUOI  
INTERNA-  
ZIONALIZZARTI?

## IL TEMPORARY EXPORT MANAGER PER SUPPORTARE IL TUO PROGETTO DI BUSINESS ALL'ESTERO

Poter contare su una figura specializzata che ti aiuta a costruire e a pianificare tutte le corrette azioni di un piano di export è un elemento chiave nella scalata all'export.

Il **Temporary Export Manager** è una risorsa professionale ed esperta che affianca "temporaneamente" l'azienda per favorire il raggiungimento di obiettivi di profitto all'estero attraverso una pianificazione puntuale di tutto il processo di export: dall'analisi del prodotto, all'individuazione del mercato in cui espandersi fino alla redazione di un vero e proprio piano di business (azioni, risultati, costi).

### IL FINANZIAMENTO AGEVOLATO DI SACE SIMEST PER RICHIEDERE UN TEMPORARY EXPORT MANAGER (TEM)

**COS'È** È un finanziamento a tasso agevolato, a regime "*de minimis*"<sup>\*</sup> per l'inserimento temporaneo in azienda di figure professionali specializzate finalizzato alla realizzazione di progetti di internazionalizzazione in Paesi extra UE.

**CHI LO GESTISCE** SIMEST per conto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

**COSA OFFRE** Finanziamento a tasso agevolato fino al 100% delle spese per l'inserimento temporaneo in azienda di figure professionali specializzate. La durata del finanziamento è di 4 anni con la possibilità di ottenere una prima erogazione per un importo pari al 50% del finanziamento.

L'importo massimo finanziabile è di € 150.000,00 (minimo € 25.000,00).

*(È in corso di approvazione l'aumento dei massimali)*

**BENEFICIARI** Tutte le imprese italiane (che abbiano depositato presso il Registro imprese almeno due bilanci relativi a due esercizi completi).

**PER SAPERNE  
DI PIÙ** [VAI AL SITO  
info@sacesimest.it](mailto:info@sacesimest.it)

HAI BISOGNO  
DI UN EXPORT  
MANAGER CHE  
TI SUPPORTI?

<sup>\*</sup> Il regime "*de minimis*" regola gli aiuti di Stato di modica entità (tali quindi da non violare le norme UE sulla concorrenza) e stabilisce il tetto massimo di agevolazioni finanziarie, pari a 200 mila euro, di cui una impresa di uno Stato Membro dell'Unione Europea può beneficiare in un triennio. In applicazione del "Quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato per il sostegno dell'economia nel contesto Covid-19", adottato dalla Commissione Europea, gli Stati membri sono autorizzati a concedere fino a ulteriori 800 mila euro (entro il 31 dicembre 2020), che si possono aggiungere agli aiuti "*de minimis*" (portando quindi l'entità complessiva dell'aiuto per impresa a 1 milione di euro), previa notifica alla Commissione Europea.

## TEMPORARY EXPORT MANAGER E DIGITAL EXPORT MANAGER

**COS'È** Un pacchetto di incentivi finanziati con il Piano Straordinario per il Made in Italy, per un valore di 30milioni di euro per l'inserimento temporaneo in aziende di figure professionali con competenze specialistiche in materia di economia digitale ed export management: Temporary Export Manager (TEM) e Digital Export Manager (DEM), anche per filiera.

La misura sarà attuata attraverso una Convenzione operativa tra MAECI e Invitalia, individuato quale soggetto gestore.

**COSA OFFRE** Contributo a fondo perduto sotto forma di voucher per il co-finanziamento al 50% di TEM/DEM.

**BENEFICIARI** Micro, piccole e medie imprese italiane in forma singola o associata.

**PER SAPERNE DI PIÙ** Bandi, procedure e criteri di selezione, saranno disponibili entro l'autunno 2020 sui siti web del [MAECI](#) e di [INVITALIA](#)

**MISURE  
IN ARRIVO**

# Informati: scopri i mercati e le opportunità

# 2

Un progetto di internazionalizzazione non può prescindere da **una adeguata conoscenza dei mercati, delle opportunità, delle modalità e delle procedure** per operarvi.

**SCOPRI GLI STRUMENTI E I SERVIZI CHE IL SISTEMA PAESE METTE A TUA DISPOSIZIONE IN QUESTA FASE!**

**ANALISI E INFORMAZIONI SUI MERCATI**

**RICERCHE DI MERCATO E DI PARTNER**

**FONTI DI INFORMAZIONE SULLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS**

**CANALI DI VENDITA ONLINE**



## **COME PROCEDERE?**

### **ANALISI**

Nella valutazione entrano in gioco diversi fattori, tra cui: la dimensione del mercato, la vicinanza geografica e culturale, gli spazi di mercato per il proprio prodotto/servizio, la presenza e le modalità di accesso alle reti di distribuzione, il potere d'acquisto dei consumatori, le condizioni economiche generali e i rischi del paese.

### **RICERCA DI MERCATO**

È lo strumento che consente di approfondire la conoscenza di un mercato, le esigenze e i bisogni dei consumatori, l'apparato burocratico, le procedure e le normative vigenti in quel paese e, in generale, di stabilire i vincoli entro cui muoversi.



### **I FATTORI DA CONSIDERARE**

La richiesta di prodotto in quel mercato.  
Le differenze socio-culturali.  
L'eventuale concorrenza e la presenza di aziende italiane.  
I prezzi praticati dalla concorrenza.  
Il valore aggiunto del prodotto (rispetto alla concorrenza).  
Presenza di reti di distribuzione e i canali migliori di accesso per il prodotto.

### **COME AVVICINARSI AD UN MERCATO?**

**Con modalità dirette:** attraverso una propria rete di vendita o tramite relazioni dirette con il sistema distributivo nel mercato prescelto. Implica uno sforzo economico iniziale più alto, ma favorisce obiettivi di medio e lungo termine e un controllo maggiore sulle variabili della distribuzione e del prezzo.

**Con modalità indirette:** attraverso l'intermediazione di esportatori nazionali o di buyers esteri. Ha il vantaggio di limitare i costi e i rischi ma comporta un minor grado di controllo del mercato di sbocco.

## ANALISI E INFORMAZIONI SUI MERCATI

### INFO MERCATI ESTERI

**COS'È** Piattaforma informativa a navigazione libera con focus aggiornati su 127 paesi. Con un solo click puoi avere a disposizione: un inquadramento generale sul quadro economico e politico del paese di interesse, sulle opportunità di mercato e le possibilità di partnership con aziende locali e/o italiane, iniziative promozionali, ostacoli agli scambi, criticità negli investimenti e possibili rischi, accesso al credito, quadro delle presenze italiane e dei rapporti bilaterali.

**CHI ALIMENTA** Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, ICE AGENZIA, Camere di Commercio Italiane all'estero, Uffici ENIT

**PER SAPERNE DI PIÙ** [www.infomercatiesteri.it](http://www.infomercatiesteri.it)  
[helpdesk@infomercatiesteri.it](mailto:helpdesk@infomercatiesteri.it)

UNA LENTE DI  
INGRANDIMENTO  
SUI MERCATI!

### OSSERVATORIO ECONOMICO DEL MAECI SUL COMMERCIO ESTERO

**COS'È** Centro di analisi e statistiche sull'andamento del commercio estero e sull'interscambio commerciale settoriale dell'Italia, suddiviso per aree, Paesi di provenienza e di destinazione. Una fonte di informazione costantemente aggiornata per monitorare l'andamento economico di 170 mercati e il nostro posizionamento in 35 settori merceologici.

**CHI LO COORDINA** Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese)

**ACCESSO** [VAI AL SITO](#)

## NOTE INFORMATIVE SUI MERCATI

<b>COS'È</b>	Approfondimenti sui singoli mercati, con note settoriali, schede su normative tecniche, doganali, degli investimenti, note congiunturali, guide su vari argomenti.
<b>A CURA DI</b>	ICE AGENZIA
<b>ACCESSO</b>	<a href="#">VAI AL SITO</a> <a href="mailto:urp@ice.it">urp@ice.it</a>

## MERCATI IN DIRETTA

<b>COS'È</b>	<p>Un programma di approfondimento su alcuni dei più importanti mercati: 17 webinar che raccontano l'evoluzione del paese, le prospettive nei vari settori mettendo in luce le misure specifiche adottate a seguito dell'emergenza Covid, con anche utili suggerimenti sulle possibili strategie di marketing da adottare. Ciascun webinar è supportato da materiale informativo (infografiche e schede paese) disponibile online per la consultazione.</p> <p>Sono previsti in futuro anche approfondimenti tematici su: e-commerce e grande distribuzione organizzata, sistema fieristico nel post Covid, Proprietà Intellettuale, barriere non tariffarie e gare internazionali.</p>
<b>PAESI</b>	Svizzera, Cina, Regno Unito, Canada, Russia, India, Spagna, Germania, Emirati Arabi Uniti, Brasile, Giappone, Usa, Francia, Corea del Sud, Vietnam, Olanda, Messico.
<b>A CURA DI</b>	Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Ambasciate italiane, ICE AGENZIA
<b>ACCESSO</b>	<a href="#">VAI AL SITO</a> Per rivedere i webinar e scaricare i materiali di aggiornamento su ciascun paese e per il calendario dei prossimi appuntamenti.

INFORMAZIONI  
COSTANTI SU  
SETTORI E  
PRODOTTI

## SCHEDE DI PRODOTTO

**COS'È** Elaborazioni statistiche e sintesi grafiche che descrivono l'andamento della domanda mondiale di oltre 330 prodotti e, per ognuno di questi, i mercati più rilevanti, il posizionamento del nostro Paese, un focus sui principali concorrenti. Per ciascun prodotto si possono visualizzare anche i mercati di destinazione delle esportazioni italiane e i principali fornitori del nostro Paese.

**A CURA DI** ICE AGENZIA

**ACCESSO** [VAI AL SITO](#)  
Consultazione online delle informazioni, previa registrazione gratuita al sito.



INFORMAZIONI  
COSTANTI SU  
SETTORI E  
PRODOTTI

## IL TUO PRODOTTO SUL MERCATO

**COS'È** Dossier di base sulle potenzialità di un dato prodotto/ servizio in uno specifico mercato, con informazioni quali: congiuntura economica, interscambio con l'Italia, offerta locale e concorrenti esteri, tendenze di consumo e target utilizzatori, informazioni contrattuali, doganali, fiscali e tecniche, principali fiere e media

**A CURA DI** ICE AGENZIA

**PROCEDURE DI RICHIESTA** [VAI AL SITO](#)  
Previa registrazione al sito e inoltra richiesta online all'ufficio ICE presente nel mercato di interesse.

## RICERCHE DI MERCATO E DI PARTNER

### RICERCHE DI MERCATO

<b>COS'È</b>	Ricerca elaborata in funzione delle esigenze e caratteristiche dell'azienda richiedente. Effettuata direttamente dall'ufficio ICE presente nel mercato di interesse (include analisi della domanda del settore d'interesse, distribuzione del prodotto italiano e della concorrenza, opportunità e criticità, informazioni sui principali eventi e manifestazioni locali del settore).
<b>BENEFICIARI</b>	Tutte le imprese italiane
<b>A CURA DI</b>	ICE AGENZIA
<b>PER RICHIEDERLA</b>	<u><a href="#">VAI AL SITO</a></u> Previa registrazione al sito e inoltro richiesta online all'ufficio ICE presente nel mercato di interesse.

PER TE  
UNO STRUMENTO  
GRATUITO PER  
RICERCARE I  
MERCATI GIUSTI!

### INFORMAZIONI DOGANALI, FISCALI, LEGALI

<b>COS'È</b>	Approfondimenti su dazi doganali, certificazioni obbligatorie, normative fiscali, requisiti di etichettatura dei prodotti, norme sul lavoro nel paese d'interesse.
<b>A CURA DI</b>	ICE AGENZIA
<b>PROCEDURE DI RICHIESTA</b>	<u><a href="#">VAI AL SITO</a></u> Previa registrazione al sito e inoltro richiesta online all'ufficio ICE presente nel mercato di interesse.

INFORMATI  
SUI REGIMI  
DOGANALI E  
FISCALI

## ELENCHI DI PROFESSIONISTI LOCALI E PROFILI DI OPERATORI ESTERI

### COS'È

Un servizio che consente di richiedere gratuitamente:

- un elenco di professionisti locali, iscritti ad albi professionali (interpreti, traduttori, avvocati, commercialisti, tecnici, consulenti, organizzazioni specializzate, società di certificazione, studi tecnici), con dati anagrafici e contatti.
- L'individuazione di operatori locali con dati anagrafici, settore di attività, struttura societaria, struttura distributiva, rete di assistenza pre e post-vendita, segmentazione di mercato, marchi rappresentati.

### CURA DI

ICE AGENZIA

### ACCESSO

[VAI AL SITO](#)

### PROCEDURE DI RICHIESTA

Registrazione al sito sopra indicato e inoltra richiesta online all'ufficio ICE presente nel mercato di interesse.



STAI  
CERCANDO  
CONSULENTI  
LOCALI?

## RICERCA CLIENTI E PARTNER ESTERI

### COS'È

Un servizio gratuito per imprese fino a 100 dipendenti (esclusi consulenti e intermediari) che consente di ottenere: a) una selezione di operatori locali coerenti con il profilo aziendale del cliente italiano; b) invio di documentazione e/o campioni, forniti dal richiedente alle imprese estere; c) follow-up telefonico per riscontrare l'interesse alla propria offerta; d) l'organizzazione di incontri d'affari sia con partner economici selezionati dagli uffici esteri di ICE-AGENZIA, sia con altri operatori segnalati dal cliente italiano.

### CURA DI

ICE AGENZIA

### ACCESSO

[VAI AL SITO](#)

### PROCEDURE DI RICHIESTA

Registrazione al sito sopra indicato e inoltra richiesta online all'ufficio ICE presente nel mercato di interesse.



PARTNER  
BUYER E  
DISTRIBUTORI PER  
I TUOI PRODOTTI

## METTI IL TUO PRODOTTO IN VETRINA

**COS'È** Il servizio offre alle aziende italiane uno spazio virtuale gratuito sul sito internazionale di ICE - Agenzia per presentare l'impresa e tutte le informazioni che desidera pubblicizzare sul web (prodotti, brand, immagini, video, catalogo, sito e canali social). La vetrina aumenta la visibilità della propria impresa e favorisce i contatti generati dalla Rete, con la possibilità di ricevere proposte di affari da controparti estere.

**CHI PUÒ ACCEDERVI?** Tutte le imprese italiane (per una durata illimitata con possibilità di recedere in qualsiasi momento).

**CURA DI** ICE AGENZIA

**PROCEDURE** Per aderire al servizio occorre registrarsi al sito di ICE-Agenzia e iscriversi alla vetrina online nell'[Area Clienti](#) dove è possibile scaricare la Guida, con le istruzioni

**SITO** [VAI AL SITO](#)  
[businessdirectory@ice.it](mailto:businessdirectory@ice.it)



**PARTNER  
BUYER E  
DISTRIBUTORI PER  
I TUOI PRODOTTI**

## CANALI DI VENDITA ONLINE

### E-COMMERCE

#### DI COSA SI TRATTA

Il canale di vendita online è uno strumento immediato per esportare i propri prodotti all'estero, integrando il canale retail.

L'accesso delle imprese italiane alle principali piattaforme di e-commerce è oggi facilitato dagli accordi presi dall'ICE con i grandi intermediari del commercio via internet, e da percorsi di formazione dedicati all'export digitale delle nostre aziende

#### A CHI CHIEDERE?

ICE-AGENZIA

#### VANTAGGI PER LE IMPRESE

Raggiungere clienti internazionali senza il bisogno di una presenza fisica nei mercati stranieri è ben possibile, grazie a:

- spazi dedicati al Made in Italy attraverso vetrine virtuali ed "etailer" (rivenditori online) sui marketplace del web;
- costi di accesso azzerati, od agevolati, per l'offerta di prodotti caratteristici della produzione nazionale italiana;
- campagne pubblicitarie –finanziate dai piani governativi che sostengono l'internazionalizzazione imprenditoriale– volte ad esaltare la visibilità dei prodotti italiani aumentandone il traffico digitale su internet (c.d. "boost");
- programmi formativi gratuiti per le aziende aderenti.

VUOI VENDERE  
PRODOTTI  
ONLINE ?  
USA LE  
PIATTAFORME DI  
E-COMMERCE

**CHI PUÒ  
ACCEDERVI?**

Tutte le imprese interessate possono esportare sulla rete quando hanno le caratteristiche indicate in ciascun accordo siglato con gli agenti di commercio elettronico, che fissano requisiti settoriali, organizzativi, logistici e normativi, dipendenti dalle specifiche legislazioni del Paesi di destinazione dell'export italiano.

**PER QUALI  
PAESI ?**

- Cina, Stati Uniti, Francia, Spagna, Germania, Regno Unito, (già raggiungibili)
- Canada, Giappone, India, Polonia, Russia, Singapore, Thailandia (in fase di attivazione)

**CON QUALI  
PIATTAFORME?**

- Alibaba e Amazon (attive)
- Wechat; JD.com; Ocado; Flipkart; Bakhetle; The Central; Zalando; Eurocash; Frisco; Walmart ed altri (in fase di negoziazione)

**COME  
ACCEDERVI?**

Le adesioni sono raccolte su pagine dedicate del sito [ICE-Agenzia](http://www.ice.it/it/amazon)  
[www.ice.it/it/amazon](http://www.ice.it/it/amazon)  
[HelloITA](http://HelloITA)

**PER SAPERNE  
DI PIÙ**

Puoi richiedere informazioni: [ecommerce@ice.it](mailto:ecommerce@ice.it)

**VUOI VENDERE  
PRODOTTI  
ONLINE ?  
USA LE  
PIATTAFORME DI  
E-COMMERCE**

**DIGIT EXPORT****COS'È?**

Iniziativa sviluppata nell'ambito dei Punti Impresa Digitale (attivi presso tutte le camere di commercio italiane) per favorire la conoscenza e lo sviluppo dei processi di export delle imprese attraverso canali digitali.

**CHI LO  
GESTISCE**

Ideato, realizzato e gestito da Promos Italia e dalla CCIAA di Milano Monza Brianza Lodi, con il supporto del sistema camerale italiano.

**UN SERVIZIO PER  
ORIENTARTI SULLE  
PIATTAFORME DI  
E-COMMERCE IN  
TUTTO IL MONDO**

## COSA OFFRE

Sul portale sono disponibili:

- schede dettagliate dei marketplace B2B e B2C di tutto il mondo;
- un motore di ricerca per informazioni relative al mercato/prodotto o marketplace di interesse;
- approfondimenti di autori ed esperti qualificati sui temi dell'export digitale;
- informazioni su bandi a sostegno delle imprese per sviluppare l'export digitale.

Inoltre, attraverso progetto è possibile accedere a servizi (anche su base territoriale), per:

- valutazione della propensione all'export digitale;
- attività di accompagnamento e consulenze one to one online con esperti selezionati;
- seminari, webinar ed eventi formativi

## DESTINATARI

Micro, piccole e medie imprese interessate ad avviare o consolidare le proprie attività di export attraverso il web.

PER SAPERNE  
DI PIÙ

[www.digitexport.it](http://www.digitexport.it)  
[info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)



UN SERVIZIO PER  
ORIENTARTI SULLE  
PIATTAFORME DI  
E-COMMERCE IN  
TUTTO IL MONDO

## INIZIATIVE SULLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO)

## COS'È

Ai fini d'una più efficace vendita al dettaglio sui mercati esteri, le grandi catene distributive rappresentano una soluzione ottimale, per i nostri produttori più affermati come anche per le PMI.

Per accrescere il volume d'affari delle imprese italiane, alcuni accordi con le reti della GDO sono pre-negoziati dall'Agenzia-ICE, includendo così aziende altrimenti escluse per le loro dimensioni.

La promozione "in blocco" del *Made in Italy* – come una squadra ben riconoscibile dal resto – rimarca l'autenticità dei prodotti italiani, favorendo la nostra reputazione nel complesso.

## A CHI CHIEDERE

ICE AGENZIA

## VANTAGGI PER LE IMPRESE

Le strategie di internazionalizzazione fanno leva su collaborazioni con punti-vendita fisici (department store), in alcuni casi integrate da promozioni complementari online (*etailer*), volte a:

- consolidare e migliorare la performance dei *brand* già presenti sui mercati internazionali;
- lanciare nuovi marchi e prodotti di nicchia italiani, inserendo stabilmente nuove merceologie nei canali stranieri della grande distribuzione;
- potenziare le azioni di *marketing* verso il consumatore, promuovendo l'immagine e la cultura del *Made in Italy*;
- contrastare la contraffazione ed altri fenomeni simili, come il c.d. *Italian sounding* (imitazioni dello stile italiano).

## VERSO QUALI PAESI E IN QUALI CATENE?

*Accordi già operativi nei seguenti Paesi:*

CINA- HEMA (Alibaba), Suning

STATI UNITI - Costco, HY VEE, Rouses, Schnucks, Wakefern

GIAPPONE - Associazione Supermercati Nazionali

*Iniziativa in fase di definizione in:*

Francia, Germania, Spagna, Corea del Sud, Tailandia, Svizzera, Albania, Bulgaria, Kosovo, Macedonia, Polonia, Slovenia, Ungheria, Libano, Qatar, Bahrein

*Per le seguenti catene:*

Carrefour; HEB, Fresh Market, Giant Food, Intermix, Saks 5th Ave; Gallerie LaFayette; Kadewe, El Corte Ingles; Hyundai; The Central; Globus; Conad; Fantastico; Tinex; Biedronka; Metro; Spinneys; Lulu

## IN QUALI SETTORI?

Agroalimentare, Vini, Moda, Gioielleria, Plurisettoriali

## COME USUFRUIRNE

Le catene GDO restano autonome nella selezione finale dei fornitori e delle tipologie di prodotto da inserire nelle loro reti distributive, ma si avvalgono dell'ICE AGENZIA per il reclutamento delle nostre imprese, mediante incoming alle principali fiere di settore in Italia. Nuove aziende vengono così coinvolte nelle promozioni supportate da ICE, per ampliare il portafoglio di fornitori dei partner stranieri.

## PER SAPERNE DI PIÙ

Scrivi a: [gdo@ice.it](mailto:gdo@ice.it)

HAI BISOGNO  
DI AMPLIARE I  
CANALI DEL TUO  
EXPORT?  
ECCO LE CATENE  
DISTRIBUTIVE  
A TUA  
DISPOSIZIONE

## FONTI DI INFORMAZIONE SULLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

### OPPORTUNITÀ COMMERCIALI

**COS'È** Un servizio di consultazione sulle opportunità commerciali (esportazioni, importazioni, collaborazioni industriali e investimenti) proposte da parte di:  
1) Uffici esteri dell'ICE-Agenzia e dagli operatori esteri a potenziali controparti italiane, sul portale dell'Agenzia stessa;  
2) operatori italiani a potenziali controparti estere, sulla versione internazionale del sito.

**CURA DI** ICE AGENZIA

**PROCEDURA DI  
ACCESSO E  
CONSULTAZIONE  
DELLE OFFERTE** Per consultare eventuali opportunità commerciali segnalate dagli Uffici ICE o operatori esteri:  
[www.ice.it/it/area-clienti/ricerche/opportunita-commerciali](http://www.ice.it/it/area-clienti/ricerche/opportunita-commerciali)

Per inserire offerte e pubblicarle autonomamente sul portale internazionale:  
[www.ice.it/it/area-clienti/ricerche/opportunita-commerciali/estrai](http://www.ice.it/it/area-clienti/ricerche/opportunita-commerciali/estrai)  
(previa registrazione).

**PER SAPERNE  
DI PIÙ** [VAI AL SITO](#)

## EXTENDER: GARE D'APPALTO INTERNAZIONALI E ANTICIPAZIONI DI GRANDI PROGETTI

**COS'È** Sistema informativo gratuito che consente di monitorare il mercato delle gare internazionali e ottenere le informazioni sui bandi pubblicati e sui progetti in fase di sviluppo (o semplicemente annunciati) di interesse per la propria attività. Il sistema è alimentato da oltre 400 strutture italiane nel mondo (ambasciate, uffici ICE, camere di commercio italiane all'estero) che presidiano i mercati e sono in grado di intercettare in maniera puntuale le opportunità.  
La procedura di registrazione gratuita, consente di selezionare mercati e settori di interesse in modo da ricevere le informazioni mirate grazie ad un servizio di alert via email.

**A CURA DI** MAECI/ICE AGENZIA/CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

**ACCESSO** [VAI AL SITO](#)  
[extender@esteri.it](mailto:extender@esteri.it)

## TENDER LAB

**COS'È** Un percorso di autoformazione aperto per coloro che intendono partecipare alle gare internazionali:  
3 percorsi formativi su Servizi - Forniture e Lavori e un Vademecum ricco di spunti e suggerimenti per strutturare offerte di successo.

**A CURA DI** MAECI/ICE AGENZIA

**ACCESSO** [VAI AL SITO](#)

VUOI SAPERE  
COME PRESENTARE  
UN'OFFERTA DI  
SUCCESSO?  
  
*VIENI IN GARA  
CON NOI!*

# Come finanziare il tuo ingresso nei mercati esteri

# 3



Problemi di **liquidità**?

Non sai come **assicurare** le tue operazioni?

Vuoi un **finanziamento agevolato** per avviare un progetto di internazionalizzazione?

**SCOPRI TUTTI GLI STRUMENTI PER  
FAR CRESCERE LA TUA ATTIVITÀ ALL'ESTERO**



**FINANZIAMENTI AGEVOLATI  
PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**



**ASSICURAZIONE  
DEL RISCHIO**



## FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

### FINANZIAMENTI AGEVOLATI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

**COS'È** Finanziamenti a tasso agevolato a valere sul Fondo 394/81 (su risorse del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale), finalizzati a supportare le imprese italiane nella realizzazione del loro processo di crescita e internazionalizzazione nei mercati Extra Ue (*ed è in fase di approvazione anche l'estensione delle misure ai paesi dell'Unione Europea*).

**BENEFICIARI** Tutte le imprese italiane, in particolare PMI esportatrici di beni e servizi

**CHI LI GESTISCE** SIMEST per conto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

**MODALITÀ DI RICHIESTA** Tutti i finanziamenti possono essere richiesti con una procedura telematica attraverso il portale [SACESIMEST myarea.sacesimest.it](http://myarea.sacesimest.it)

#### MISURE STRAORDINARIE

**FINO AL 31  
DICEMBRE 2020**  
PUOI  
RICHIEDERE UN  
FINANZIAMENTO  
AGEVOLATO A  
VALERE SUL FONDO  
394/81, SENZA  
DOVER PRESTARE  
UNA GARANZIA

## IN DETTAGLIO, LE PRINCIPALI LINEE DI FINANZIAMENTO DEL FONDO 394/81

### PER PARTECIPARE A FIERE INTERNAZIONALI, MOSTRE E MISSIONI DI SISTEMA

Finanziamento a tasso agevolato pari al 10% del tasso di riferimento UE, accessibile a tutte le PMI in forma singola o associata, fino al 100% delle spese preventivate.

- **Importo massimo finanziabile:** € 100.000.
- **Spese ammesse a copertura:** costi di iscrizione, spese per l'affitto dell'area espositiva, per la logistica, la promozione e, in generale per ottenere una consulenza.

### PER REALIZZARE STUDI DI FATTIBILITA'

Finanziamento a tasso agevolato per la realizzazione di studi di fattibilità finalizzati a valutare l'opportunità di effettuare un investimento commerciale o produttivo all'estero.

- **Importo massimo finanziabile:** € 150.000 per studi collegati a investimenti commerciali e € 300.000 per studi collegati a investimenti produttivi.
- **Spese ammesse:** viaggi, soggiorni e indennità di trasferta del personale interno e compensi per il personale esterno.

### PER SVILUPPARE SOLUZIONI DI E-COMMERCE

Finanziamento agevolato riservato a società di capitali in forma singola o aggregata, per potenziare il ricorso ai canali di vendita online per la diffusione di beni e/o servizi prodotti in Italia o distribuiti con marchio italiano.

- **Spese finanziabili:** a) creazione e sviluppo di una propria piattaforma informatica; b) utilizzo di un market place fornito da soggetti terzi; c) attività promozionali e di formazione connesse al progetto.
- **Importo finanziabile:** min. 25.000,00€, max 300.000,00 € nel caso di realizzazione di una piattaforma propria o 200.000,00 € per utilizzo di un *market place* fornito da terzi.

### PER APRIRE STRUTTURE COMMERCIALI

Finanziamento a tasso agevolato riservato a tutte le imprese in forma singola o associata, per la realizzazione di un ufficio, show room, negozio o corner o centro di assistenza post vendita in un Paese extra UE e relative attività promozionali.

- **Importo finanziabile:** da 50 mila € fino a 2,5 milioni di €. 50% in anticipo e restante quota a saldo.
- **Spese finanziabili:** spese connesse al funzionamento della struttura (locali, allestimento, personale ecc.), alle attività promozionali, formazione e consulenza.

MISURE  
IN ARRIVO

POSSIBILITÀ DI  
INTEGRARE IL  
FINANZIAMENTO  
CON UNA  
COMPONENTE A  
FONDO PERDUTO

PER REALIZZARE  
PROGRAMMI DI  
ASSISTENZA  
TECNICA

Finanziamento a tasso agevolato per la copertura di spese di formazione e/o addestramento di personale in loco nell'ambito di programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani. Strumento accessibile a tutte le imprese italiane in forma singola o associata.

- **Importo finanziabile:** fino al 100% delle spese preventivate fino ad un massimo di 300.000,00 €.
- **Spese finanziabili:** retribuzioni, viaggi e soggiorni per personale interno ed esterno coinvolto nelle attività di avvio del programma.

PER RAFFORZARE  
IL TUO EXPORT

Strumento destinato a rafforzare la solidità patrimoniale dell'azienda e stimolare la competitività sui mercati internazionali.

(PATRIMONIA-  
LIZZAZIONE PMI  
ESPORTATRICI)

**Beneficiari:** piccole e medie imprese italiane costituite in forma di società di capitali (35% di fatturato estero nell'ultimo triennio).

**Importo massimo finanziabile:** € 400.000, fino al 25% del patrimonio netto dell'impresa.

**Durata del finanziamento:** 6 anni, di cui 2 di preammortamento.

PER SAPERNE  
DI PIÙ

[www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it)  
[info@sacesimest.it](mailto:info@sacesimest.it)

**MISURE  
IN ARRIVO**

IN CORSO DI  
APPROVAZIONE  
L'AUMENTO DEI  
MASSIMALI  
IN TUTTE  
LE MISURE  
AGEVOLATIVE  
DEL FONDO  
394/81

## CONTRIBUTO EXPORT INTERESSI SU CREDITO FORNITORE

**COS'È** Intervento agevolativo (a valere sul Fondo 295/73) concesso sotto forma di contributo in conto interessi che consente agli esportatori italiani di offrire ai propri acquirenti esteri condizioni di pagamento dilazionato a medio e lungo termine ad un tasso d'interesse minimo agevolato.

**CHI LO GESTISCE** SIMEST per conto del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

**COSA OFFRE** Benefici per l'impresa italiana:

- abbattimento dei costi finanziari della dilazione di pagamento
- miglioramento della liquidità

Consiste in un contributo erogato in anticipo direttamente all'esportatore a copertura (nei limiti del contributo massimo erogabile) della differenza tra:

- il tasso applicato per lo sconto (pro soluto o pro solvendo) di titoli di pagamento emessi dall'acquirente estero a valere su contratti di esportazione di beni di investimento e
- il tasso della dilazione contrattuale richiesto dall'esportatore italiano (al netto del premio SACE e di eventuali spese e commissioni bancarie incluse nel tasso).

**CHI PUÒ ACCEDERVI?** Tutte le imprese italiane esportatrici italiane, soprattutto piccole e medie.

**PER SAPERNE DI PIÙ** [www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it)  
[info@sacesimest.it](mailto:info@sacesimest.it)

## ASSICURAZIONE DEL RISCHIO

### ASSICURAZIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

#### COS'È

Polizze per proteggere l'esportatore dal rischio di insolvenza e offrire dilazioni di pagamento ai propri clienti esteri rendendo più competitivi i propri prodotti e servizi. Assicurazione sull'intero portafoglio clienti o sulla singola commessa.

#### CHI LE GESTISCE

SACE SpA e SACE BT (a seconda delle caratteristiche dell'operazione)

#### QUALI PRODOTTI

- **Export UP** (per operazioni fino a 5 milioni di €): l'assicurazione del credito digitale per le aziende che esportano beni o servizi e vogliono offrire dilazioni di pagamento vantaggiose ai propri clienti, coprendosi dai rischi di mancato pagamento.
- **Incassi sicuri:** l'assicurazione per proteggere il proprio portafoglio crediti o, se si è già assicurati, per richiedere una copertura aggiuntiva a supporto delle specifiche esigenze di business. Inoltre, è possibile offrire una polizza alla propria banca che conferma le "lettere di credito" per il pagamento delle relative esportazioni.

#### CHI PUÒ ACCEDERVI?

Aziende, soprattutto PMI, che esportano beni e prestano servizi o che eseguono lavori all'estero interessate a concedere dilazioni di pagamento ai propri clienti neutralizzando il rischio di credito.

#### PER SAPERNE DI PIÙ

[Export UP](#)

[Incassi sicuri](#)

VUOI  
PROTEGGERE IL  
TUO EXPORT  
DAI POSSIBILI  
RISCHI DI  
INSOLVENZA?

## DIGITAL FACTORING

### COS'È

Famiglia di prodotti accessibile digitalmente, rivolta alle PMI italiane che hanno necessità di ottenere liquidità dai crediti commerciali in tempi rapidi, mediante firma digitale e in totale autonomia.

### CHI LE GESTISCE

SACE FCT

### COSA OFFRE

Benefici:

Consente di trasformare in liquidità i crediti commerciali, in modalità completamente dematerializzata, intuitiva e veloce tramite gli strumenti di SACE Fct o l'accesso alle aste on line su un Marketplace

Tipologie:

Corporate Domestico

- Società di capitali
- Crediti certi, liquidi ed esigibili, non scaduti
- Durata massima del credito 120 giorni FM

Reverse

- Società di capitali
- Crediti certi, liquidi ed esigibili, non scaduti
- Pubblica Amministrazione
- Società di capitali
- Crediti certi, liquidi ed esigibili, non scaduti
- Certificazione della Pubblica Amministrazione

Eestero Garantito

- Società di capitali
- Crediti certi, liquidi ed esigibili, non scaduti
- Presenza di garanzia volturabile emessa da
- SACE S.p.a. o da altra compagnia assicurativa

Invoice Trading

- Società di capitali
- Crediti certi, liquidi ed esigibili, non scaduti
- Durata massima del credito 150 giorni
- Fatturato minimo cliente/cedente 1 Mln €
- Fatturato minimo debitore 5 Mln €

### CHI PUÒ ACCEDERVI?

Dedicato a tutte le PMI società di capitali italiane che vantino crediti non scaduti, certi, liquidi ed esigibili e che abbiano disponibilità di una firma digitale certificata.

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.sacesimest.it/soluzioni/calcolatore-factoring](http://www.sacesimest.it/soluzioni/calcolatore-factoring)

## GARANZIE FINANZIAMENTI

### COS'È

Finanziamenti e linee di credito per supportare la crescita internazionale delle imprese, attraverso investimenti in capacità produttiva, acquisizioni estere o finanziare il capitale circolante di commesse di clienti esteri.

### CHI LE GESTISCE

SACE SpA

### COSA OFFRE

Accesso facilitato a finanziamenti a medio/lungo termine. Incremento delle linee di fido disponibili presso sistema bancario.

### CHI PUÒ ACCEDERVI?

Aziende che intendono finanziare con debito bancario il proprio processo di internazionalizzazione o l'approntamento di forniture estere (esportazione di beni o servizi).

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.sacesimest.it/garanzie-finanziamenti](http://www.sacesimest.it/garanzie-finanziamenti)

## PROTEZIONE COSTRUZIONI

### COS'È

Polizze per assicurare tutte le attività di cantiere, sia in Italia che all'estero, rispettando la normativa di riferimento.

### CHI LE GESTISCE

SACE SpA

### COSA OFFRE

- **Coperture cantieri:** per assicurare il proprio cantiere dai rischi accidentali compresi i danni a terzi verificatisi nel periodo di costruzione delle opere o i danni materiali e diretti derivanti da difetto. Offriamo anche copertura per i danni connessi alla costruzione e installazione di macchinari, impianti e costruzioni in acciaio, nelle fasi di realizzazione e collaudo degli stessi
- **Coperture property:** nella gestione di patrimoni immobiliari e/o nell'esercizio di attività imprenditoriale, per assicurarsi dal rischio incendio e di responsabilità civile verso terzi. Inoltre, è possibile ottenere coperture per i danni materiali e diretti ai beni immobili e mobili di proprietà della propria azienda

### CHI PUÒ ACCEDERVI?

Tutte le imprese che effettuano lavori in Italia e all'estero (cantieri) e alle imprese di ogni settore, in particolare PMI.

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.sacesimest.it/coperture-cantieri](http://www.sacesimest.it/coperture-cantieri)

[www.sacesimest.it/coperture-property](http://www.sacesimest.it/coperture-property)

## CAUZIONI

### COS'È

Garanzie contrattuali necessarie per partecipare a gare d'appalto sia in Italia che all'estero.

### CHI LE GESTISCE

SACE SpA e SACE BT (a seconda delle caratteristiche dell'operazione)

### COSA OFFRE

Supporto alla banca nell'emissione delle garanzie contrattuali richieste dai clienti italiani ed esteri per partecipare a gare d'appalto, garantire la buona esecuzione della commessa o la restituzione degli anticipi versati dal committente.

Principali tipologie:

- **Garanzie fideiussorie:** per partecipare a gare d'appalto in Italia e all'estero, garantire la buona esecuzione della commessa o la restituzione degli anticipi versati dal committente
- **Cauzioni appalti:** per garantire, in fase di gara, la sottoscrizione del contratto e in fase di firma, l'adempimento di tutte le obbligazioni previste dal contratto
- **Cauzioni edilizia:** per garantire al futuro acquirente, al momento della firma del preliminare di compravendita, la restituzione delle somme versate ai sensi del D.lgs 122/2005
- **Cauzioni ambiente:** per garantire al Ministero dell'Ambiente o alle PP.AA. competenti la copertura di un eventuale danno ambientale causato nell'esercizio della propria attività di gestione/trasporto/smaltimento di rifiuti
- **Cauzioni doganali:** per prestare specifiche fideiussioni alla Dogana per adempiere agli obblighi di garanzia derivanti dall'attività di import e export di merci

### CHI PUÒ ACCEDERVI?

Imprese di ogni dimensione

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.sacesimest.it/garanzie-fideiussorie](http://www.sacesimest.it/garanzie-fideiussorie)

[www.sacesimest.it/cauzioni-Appalti](http://www.sacesimest.it/cauzioni-Appalti)

[www.sacesimest.it/cauzioni-edilizia](http://www.sacesimest.it/cauzioni-edilizia)

[www.sacesimest.it/cauzioni-ambiente](http://www.sacesimest.it/cauzioni-ambiente)

[www.sacesimest.it/cauzioni-doganali](http://www.sacesimest.it/cauzioni-doganali)



HAI BISOGNO  
DI UNA CAUZIONE  
PER PARTECIPARE  
AD UNA GARA  
INTERNAZIONALE?

## VALUTAZIONE AZIENDA

**COS'È** Valutazione professionale sull'affidabilità delle aziende con cui si opera, in Italia e all'estero.

**CHI LE GESTISCE** SACE SRV

**COSA OFFRE** Valutazione Azienda permette di conoscere la capacità dei partner commerciali di far fronte ai propri impegni di pagamento, grazie all'attenta analisi del nostro team espressa con l'importo di credito massimo consigliato e un indice di affidabilità.  
Inoltre, con il servizio di credit management, ci si può avvalere dell'esperienza dei nostri analisti di valutazione dei rischi sia per una consulenza telefonica che per il monitoraggio di 12 mesi della valutazione richiesta.

**CHI PUÒ ACCEDERVI?** A tutte le imprese che devono prendere decisioni di business in Italia o all'estero.

**PER SAPERNE DI PIÙ** <https://www.sacesimest.it/soluzioni/dettaglio-categoria/dettaglio-prodotto/valutazione-azienda>

## RECUPERO CREDITI

**COS'È** Servizio finalizzato a supportare le imprese nella gestione e nel recupero dei propri crediti insoluti nei confronti di controparti estere attraverso attività stragiudiziali, giudiziali e di ristrutturazione.

**CHI LE GESTISCE** SACE SRV

**COSA OFFRE**

- Tariffario strutturato su base success fee
- Referente unico per tutte le fasi di recupero del credito
- Maggiore liquidità
- Riduzione dei tempi di incasso
- Nessun limite di Geografie
- Supporto a qualsiasi tipo di Azienda (da PMI a grande gruppo)

**CHI PUÒ ACCEDERVI?** Imprese di ogni settore e dimensione che necessitano di un partner esperto nella gestione del ciclo di vita del credito.

**PER SAPERNE DI PIÙ** <https://www.sacesimest.it/soluzioni/dettaglio-categoria/dettaglio-prodotto/recupero-crediti>

PER  
RECUPERARE  
I TUOI CREDITI  
INSOLUTI

# Programmi e supporto a livello regionale

# 4



**INIZIATIVE E ATTIVITÀ  
DI SUPPORTO ALL'EXPORT**

**GLI STRUMENTI  
FINANZIARI E  
I PROGRAMMI  
DI SUPPORTO MESSI  
A DISPOSIZIONE DALLA  
TUA REGIONE  
PER ESPANDERTI  
SUI MERCATI ESTERI**



**UNA GUIDA AI CONTATTI UTILI  
E AI SERVIZI SUL TERRITORIO**





## INIZIATIVE REGIONALI

### **PROGRAMMA OPERATIVO REGIONALE PER L'UTILIZZO DEL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE (POR FESR Liguria 2014 – 2020 - Asse 3 Misura 3.4.1)**

#### **COS'È**

Il Programma Operativo regionale per l'utilizzo del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale per il periodo 2014-2020 (POR FESR Liguria 2014 – 2020) rappresenta il principale strumento per lo sviluppo regionale, per il rilancio dell'economia e per il sostegno all'occupazione.

#### **MODALITA' DI ACCESSO**

Si accede mediante partecipazione a bandi

#### **PER SAPERNE DI PIÙ**

[info@liguriainternational.it](mailto:info@liguriainternational.it)

<https://www.regione.liguria.it/homepage/fondieuropei/por-fesr-2014-2020.html>

### **INTERVENTI REGIONALI IN MATERIA DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PRODUZIONI LIGURI**

#### **COS'È**

Interviene a sostegno di processi di internazionalizzazione delle imprese verso nuovi mercati, in una logica prioritariamente di filiera, che consentano di sviluppare strategie tematiche condivise e strumenti operativi comuni al fine di sostenere e sviluppare una maggiore e migliore proiezione internazionale.

#### **BENEFICIARI**

Associazioni Imprenditoriali Regionali della Regione Liguria rappresentative dell'industria, dell'artigianato, del commercio, della cooperazione rappresentate in almeno uno dei Consigli delle Camere di Commercio liguri o loro società controllate o Centri di Assistenza Tecnica.

#### **RISORSE FINANZIARIE**

Ogni anno la Regione approva il Piano attuativo delle iniziative sui mercati esteri, nel quale sono inserite le iniziative finanziate dalla Regione da attuarsi nell'anno solare successivo.

#### **MODALITA' DI ACCESSO**

La Regione si avvale della società regionale Liguria International quale strumento operativo e soggetto attuatore delle iniziative e programmi regionali, nazionali e comunitari per la promozione delle imprese liguri all'estero.

#### **PER SAPERNE DI PIÙ**

Società regionale Liguria International

[info@liguriainternational.it](mailto:info@liguriainternational.it)

Riferimento normativo:

Legge regionale 13 agosto 2007, n. 28

[www.burl.it/ArchivioFile/B\\_000000088107141000.pdf](http://www.burl.it/ArchivioFile/B_000000088107141000.pdf)

## **SOGGETTI DI RIFERIMENTO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRESENTI NELLA REGIONE REGIONE LIGURIA**

Settore Sviluppo Strategico del tessuto produttivo e dell'economia ligure

Via Fieschi, 15 - Genova

[settoresvilstrategico@regione.liguria.it](mailto:settoresvilstrategico@regione.liguria.it)

[www.regione.liguria.it](http://www.regione.liguria.it)

### **LIGURIA INTERNATIONAL**

Società regionale che opera quale strumento operativo e soggetto attuatore delle iniziative e programmi regionali, nazionali e comunitari per la promozione delle imprese liguri all'estero.

Via Venti Settembre 42 – Genova

[info@liguriainternational.it](mailto:info@liguriainternational.it)

[www.liguriainternational.it](http://www.liguriainternational.it)

## **CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA (CCIAA) E LORO UNIONI REGIONALI**

Le Camere di Commercio svolgono, tra le altre funzioni, anche quella di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza alle piccole e medie imprese per la preparazione ai mercati internazionali, nonché di collaborazione con ICE-Agenzia, SACE, SIMEST e Cassa depositi e prestiti per la diffusione e le ricadute operative a livello aziendale delle loro iniziative.

### **CCIAA Genova**

Via Garibaldi, 4

<http://www.camcom.gov.it/>

### **CCIAA Riviera di Liguria**

Imperia La Spezia Savona

Via Quarda Superiore 16 Savona

Via Tommaso Schiva 29 - Imperia

Piazza Europa 16 - La Spezia

## **ENTI/AGENZIE CAMERALI CHE EROGANO SERVIZI DI SOSTEGNO ALL'EXPORT**

### **WTC GENOVA**

Azienda Speciale della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Genova e Unità locale di Promos Italia

Via De Marini, 1

[info@wtc.genova.it](mailto:info@wtc.genova.it)

[www.wtc.genova.it/it](http://www.wtc.genova.it/it)

[genova@promositalia.camcom.it](mailto:genova@promositalia.camcom.it)

[www.promositalia.camcom.it](http://www.promositalia.camcom.it)

### **RIVIERE DI LIGURIA - IMPERIA LA SPEZIA SAVONA**

Azienda Speciale della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura Riviera di Liguria

Via Quarda Superiore, 16 (Savona)

[promorivlig@pec.it](mailto:promorivlig@pec.it)

[www.rivlig.camcom.gov.it/IT/Page/t02/view\\_html?idp=1862](http://www.rivlig.camcom.gov.it/IT/Page/t02/view_html?idp=1862)

**EXPORT FLYING DESK (a cura di ICE Agenzia)**

Incontri gratuiti e individuali con un esperto ICE per attività di assistenza e consulenza in materia di internazionalizzazione Per richiedere un appuntamento, [clicca qui](#).

**GRUPPO CASSA DEPOSITI E PRESTITI****CDP**

Sede di Genova: Via G. Casaregis, 81R

[Imprese.genova@cdp.it](mailto:Imprese.genova@cdp.it)

<https://www.cdp.it/sitointernet/it/homepage.page>

**SACE S.p.A.**

Sede di Torino (competente per la Liguria)

Corso Stati Uniti, 38

[torino@sace.it](mailto:torino@sace.it)

<https://www.sacesimest.it/>

# L'ultimo miglio: la rete sui mercati

# 5

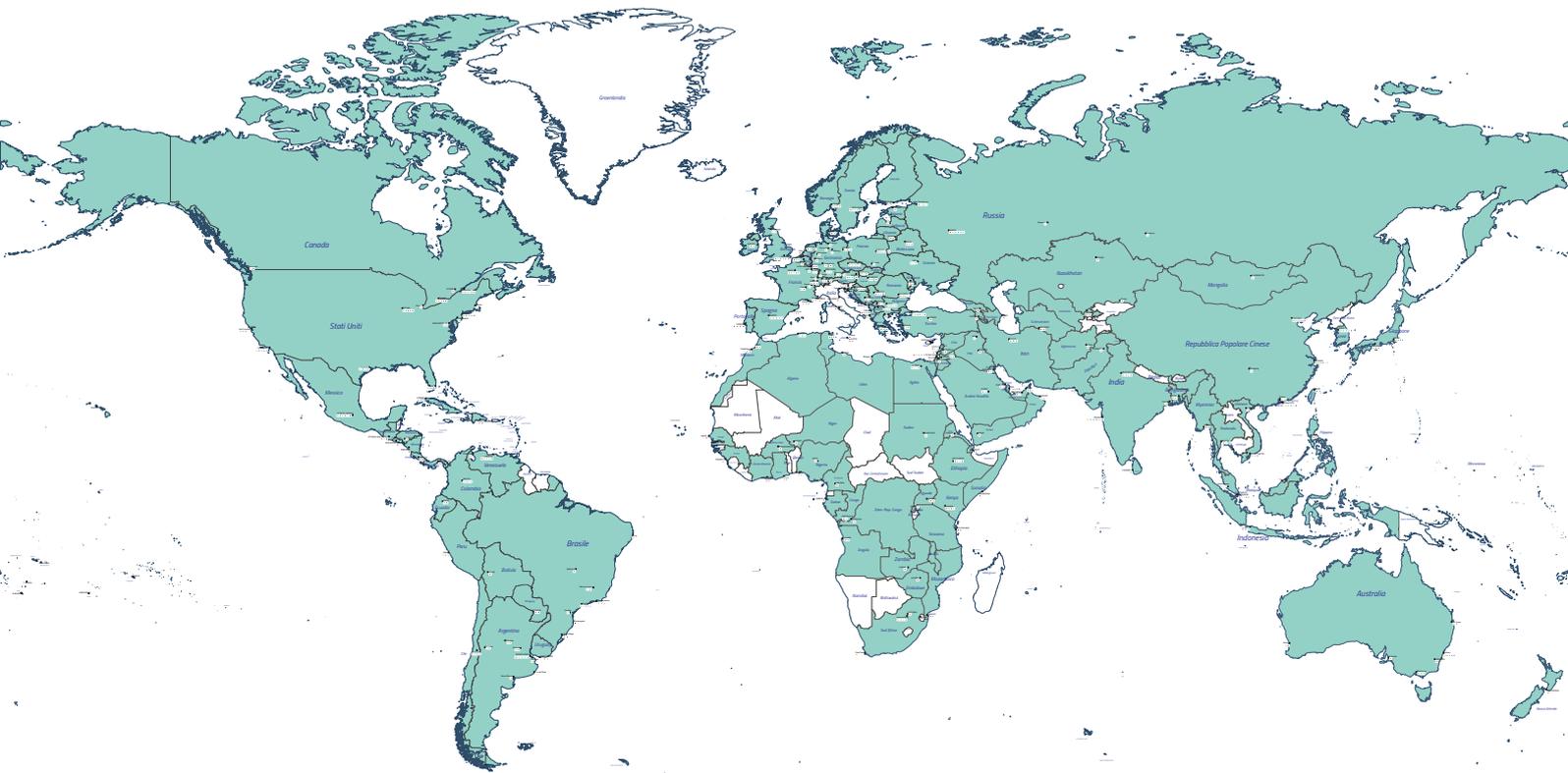
**SUI MERCATI  
ESTERI  
NON SEI SOLO!**

**SCOPRI  
LA RETE  
E I SERVIZI  
PER TE!**

Ambasciate e Consolati italiani, Uffici ICE,  
Camere di Commercio Italiane all'estero,  
Uffici SACE, Istituti Italiani di Cultura:

oltre 450 strutture presenti in tutto  
il mondo per accompagnarti in sicurezza





- **AMBASCIATE**
- **CONSOLATI GENERALI**
- **ISTITUTI ITALIANI DI CULTURA**
- **UFFICI ICE**
- **PUNTI DI CORRISPONDENZA ICE**
- **DESK ICE**
- **UFFICI SACE**
- **CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO**



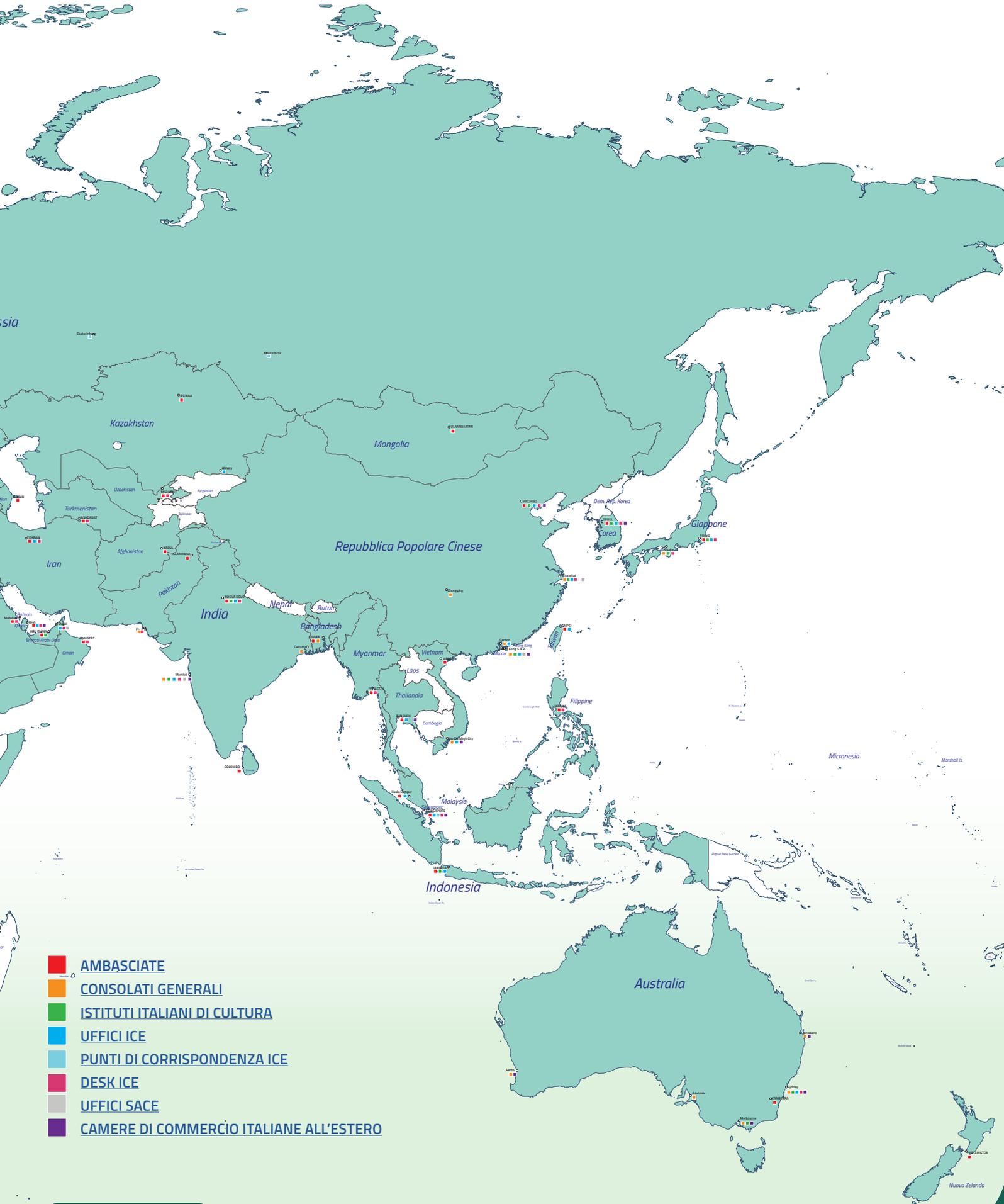
# EUROPA, AFRICA E MEDIORIENTE

L'ULTIMO MIGLIO:  
l'arrivo sui mercati



- AMBASCIATE**
- CONSOLATI GENERALI**
- ISTITUTI ITALIANI DI CULTURA**
- UFFICI ICE**
- PUNTI DI CORRISPONDENZA ICE**
- DESK ICE**
- UFFICI SACE**
- CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO**

[torna all'indice](#)



- AMBASCIATE**
- CONSOLATI GENERALI**
- ISTITUTI ITALIANI DI CULTURA**
- UFFICI ICE**
- PUNTI DI CORRISPONDENZA ICE**
- DESK ICE**
- UFFICI SACE**
- CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO**

## DA DOVE PARTIRE?



L'Ambasciata italiana all'estero e gli uffici Consolari sono il tuo info point!  
L'Ambasciata è in grado di darti una visione complessiva delle attività più rilevanti nel paese, degli interessi italiani e può suggerirti in quali spazi di mercato vi sono le migliori opportunità da cogliere e soprattutto quelle da evitare!  
E' anche il tuo punto di accesso e di orientamento verso tutte le altre strutture presenti nel paese in quanto ne coordina l'azione ed è in grado di metterti in contatto con le altre realtà italiane presenti.



Vuoi avere  
il quadro generale  
sul paese e sulle  
sue dinamiche?

Vuoi scoprire cosa  
"bolle in pentola"

Vuoi avere  
informazioni e  
contatti?

**Prendi appuntamento**  
con l'ufficio  
commerciale  
dell'Ambasciata italiana  
o del Consolato presenti  
nel paese di tuo  
interesse  
[nexus.esteri.it](http://nexus.esteri.it)

Vuoi presentarti  
nel modo giusto ?

## Come accompagnarti nel modo giusto sui mercati

**ACCOMPAGNAMENTO  
E SOSTEGNO  
ISTITUZIONALE DI  
AMBASCiate  
E CONSOLATI**

**PER AFFIANCARTI  
DURANTE  
IL PERCORSO DI  
PARTECIPAZIONE  
A GARE**

**PER AIUTARTI  
AD INTERAGIRE  
CON LA  
REALTÀ LOCALE**

**FACILITARE LA  
SOLUZIONE AMICHEVOLE  
DI EVENTUALI  
DIFFICOLTÀ CON  
PARTNERS O  
ISTITUZIONI LOCALI**

Ambasciate italiane e Consolati sono gli unici soggetti deputati ad avere relazioni diplomatiche: questo comporta il vantaggio di un'interlocuzione privilegiata con i centri decisionali e di potere: vuol dire più informazioni, più contatti, più capacità di intervenire ai livelli adeguati anche nel caso di criticità.

Grazie alle relazioni ad alto livello che le missioni diplomatiche italiane intrattengono regolarmente con i Governi dei Paesi in cui si trovano, gli Uffici commerciali possono accompagnarti nella conoscenza degli interlocutori istituzionali che non sono sempre di facile accesso al singolo.

Spesso quando si approda in un mercato estero il primo blocco è quello linguistico. L'ufficio commerciale dell'Ambasciata o del Consolato italiano può fornirti sia una lista di traduttori/interpreti di fiducia sia indicarti quali sono gli studi legali specializzati a cui fare riferimento (anche in base all'ambito di competenza specifico).

## ASSISTENZA E SERVIZI SUI MERCATI ESTERI

L'ICE-Agenzia attraverso i suoi Uffici all'estero, fornisce alle imprese italiane una serie di servizi di assistenza mirata e di primo orientamento, che includono informazioni generali su possibilità di esportazione e internazionalizzazione, informazioni sui mercati d'interesse, contatti con potenziali partners ed importatori locali. Gli Uffici della rete estera di ICE-Agenzia possono inoltre aiutare le imprese ad organizzare missioni all'estero, fissando incontri e visite, anche in occasione di fiere settoriali.

Per imprese fino a 100 dipendenti: possibilità di utilizzare sale, stanze e attrezzature presso diversi Uffici della rete estera dell'ICE (fatti salvi i costi vivi da rimborsare).

## SERVIZIO FIERA A CURA DI ICE AGENZIA

### COS'È

Fornitura di stand "chiavi in mano" in occasione di fiere all'estero.

### BENEFICI

Possibilità di avere uno spazio individuale allestito, arredato e attrezzato all'interno dell'area comune del Padiglione italiano gestito dall'ICE.

Possibilità di usufruire delle azioni di promozione e comunicazione organizzate in maniera collettiva.

### PER MAGGIORI DETTAGLI E INFORMAZIONI

Consulta :

- l'elenco degli eventi fieristici che rientrano nel perimetro della programmazione ICE: [www.ice.it/it/eventi](http://www.ice.it/it/eventi)
- i settori per i quali sono previste azioni specifiche: [www.ice.it/it/settori](http://www.ice.it/it/settori)

Chiedi all'ufficio ICE presente nel paese di interesse  
[www.ice.it/it/mercati](http://www.ice.it/it/mercati)

### PER INFORMAZIONI

[www.ice.it/it/promozione-del-made-italy](http://www.ice.it/it/promozione-del-made-italy)

[coord.promozione@ice.it](mailto:coord.promozione@ice.it)

[beni.consumo@ice.it](mailto:beni.consumo@ice.it)

[agroalimentari@ice.it](mailto:agroalimentari@ice.it)

[tecnologia.industriale@ice.it](mailto:tecnologia.industriale@ice.it)

[coll.industriale@ice.it](mailto:coll.industriale@ice.it)

[cooperazione@ice.it](mailto:cooperazione@ice.it)

VUOI  
PARTECIPARE  
A FIERE  
ALL'ESTERO?  
SCOPRI IL  
TUO STAND!

A causa del blocco di tutte le attività fieristiche e manifestazioni in presenza imposto dall'emergenza Covid-19, tra le misure straordinarie già attive in favore del mercato fieristico:

- **annullamento delle quote di partecipazione** alle iniziative promozionali organizzate dall'ICE (fiere estere, seminari, mostre autonome, workshop ecc.) previste tra il 1° febbraio 2020 e il 31 marzo 2021 (in tutto il mondo) e rimborso delle eventuali quote già sostenute (entro € 6.000,00 ad azienda per i settori agroalimentare e beni di consumo, e €10.000,00 per il comparto beni strumentali);
- **offerta gratuita di un modulo espositivo** in tutte le manifestazioni organizzate da ICE AGENZIA fino a marzo 2021.

Per maggiori informazioni: [coord.promozione@ice.it](mailto:coord.promozione@ice.it)

MISURE  
STRAORDINARIE

## E SE INSORGONO PROBLEMI? A CHI RIVOLGERTI

L'Ambasciata non può intervenire nelle controversie giudiziarie tra privati, né in quelle tra privati e le istituzioni locali, ma può aiutare a raggiungere una soluzione amichevole prima del ricorso al giudice.

Laddove in un mercato sia presente anche l'Ufficio ICE, avrai a disposizione gratuitamente un apposito servizio per la **"Risoluzione di Controversie"**

### COS'È

Un servizio di assistenza per la ricerca di una soluzione amichevole e stragiudiziale per le controversie di natura commerciale tra aziende italiane ed estere.

### PER MAGGIORI DETTAGLI E INFORMAZIONI

Chiedi all'ufficio ICE presente nel paese di interesse  
[www.ice.it/it/mercati](http://www.ice.it/it/mercati)

## L'IMPORTANZA DEL NETWORKING CON IL MONDO IMPRENDITORIALE ALL'ESTERO

Le Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) sono associazioni private di diritto locale, costituite all'estero per lo sviluppo dei processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese; Rappresentano un'ampia rete privata - che si affianca alla rete pubblica - di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI, operante in una logica istituzionale attraverso la concessione del riconoscimento pubblico ai sensi della Legge 1° luglio 1970, n. 518.

Le CCIE sono specializzate principalmente sulle seguenti azioni:

- business scouting
- inserimento delle imprese sui mercati esteri
- organizzazione di missioni di operatori esteri in Italia e di operatori italiani all'estero
- realizzazione di eventi promozionali, incontri b2b, partecipazioni collettive a fiere straniere
- organizzazione di Country Presentation all'estero
- formazione.



UNA RETE DI  
IMPRENDITORI AL  
SERVIZIO DI ALTRI  
IMPRENDITORI

La rete delle CCIE offre:

- una capacità di comprensione ed analisi dei mercati internazionali, derivante dal loro radicamento sui territori esteri e dal legame sia con le comunità d'affari che con le istituzioni locali;
- una naturale predisposizione al rapporto diretto con le aziende, derivante dalla loro natura di associazioni di imprenditori al servizio di altri imprenditori;
- uno stretto collegamento con il sistema delle Camere di Commercio in Italia, insieme alle quali offrono servizi di informazione, formazione e assistenza personalizzata alle PMI per posizionarsi o ri-posizionarsi all'estero.
- Insieme ad Assocamerestero (Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'estero), le CCIE promuovono il progetto True Italian Taste, finanziato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale per valorizzare e salvaguardare il prodotto agroalimentare autentico italiano. True Italian Taste, che è parte del programma "The Extraordinary Italian Taste", mira a incrementare il consumo consapevole del food 100% Made in Italy, attraverso campagne di comunicazione mirata dei prodotti DOP-IGP e iniziative di promozione per le PMI italiane presso punti vendita specializzati all'estero e in manifestazioni ed eventi che coinvolgono influencer.

Per approfondire le possibilità offerte dal programma di promozione True Italian Taste: [VAI AL SITO](#)

Scrivi a: [info@assocamerestero.it](mailto:info@assocamerestero.it)

## SEI UN'IMPRESA CULTURALE O CREATIVA?

Il tuo punto di riferimento è l'Istituto italiano di Cultura che ha come mission quella di promuovere all'estero l'immagine dell'Italia e la sua cultura, quella classica ma anche e soprattutto quella contemporanea.

Il vantaggio è quello di avere a disposizione un programma di attività e di iniziative in cui potersi inserire: arte, musica, cinema, letteratura, teatro, danza, moda, design, fotografia e architettura, sono solo alcuni degli ambiti nei quali l'Istituto di Cultura coordina i programmi e le attività per valorizzare il patrimonio culturale e la creatività italiana.

## A conclusione del nostro viaggio

1

**Evita  
l'approccio  
"Fai da te"!**

2

**Preparati  
adeguatamente  
sulle caratteristiche  
specifiche dei  
diversi mercati**

3

**Sfrutta appieno  
gli strumenti  
di supporto  
pubblico  
all'export**

4

**Fin dal tuo arrivo  
su un nuovo  
mercato rivolgiti  
alla rete  
del Sistema Italia  
all'estero**

# *In arrivo!*



A breve sarà attivo  
anche **un portale  
di accesso unico ai  
servizi per l'export!**

**...E PER FINIRE, NON DIMENTICARE DI DARE UNO SGUARDO A TUTTI GLI INCENTIVI NAZIONALI PER FAR CRESCERE LA TUA AZIENDA!**



**incentivi.gov.it**

Vademecum ragionato degli incentivi per lo sviluppo

[LEGGI LA BROCHURE \(PDF\)](#)

[READ THE HANDBOOK \(PDF, ENGLISH VERSION\)](#)

[CONSULTA LA BANCA DATI](#)



  
Ministero degli Affari Esteri  
e della Cooperazione Internazionale

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale  
Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese  
[www.esteri.it](http://www.esteri.it)  
[dgsp-01@esteri.it](mailto:dgsp-01@esteri.it)

Piazzale della Farnesina, 1 - 00135 Roma  
+39 - 06.36911  
[ministero.affariesteri@cert.esteri.it](mailto:ministero.affariesteri@cert.esteri.it)