

Servizi e prodotti di SACE a supporto dell'internazionalizzazione

Stefano Retrosi – SACE

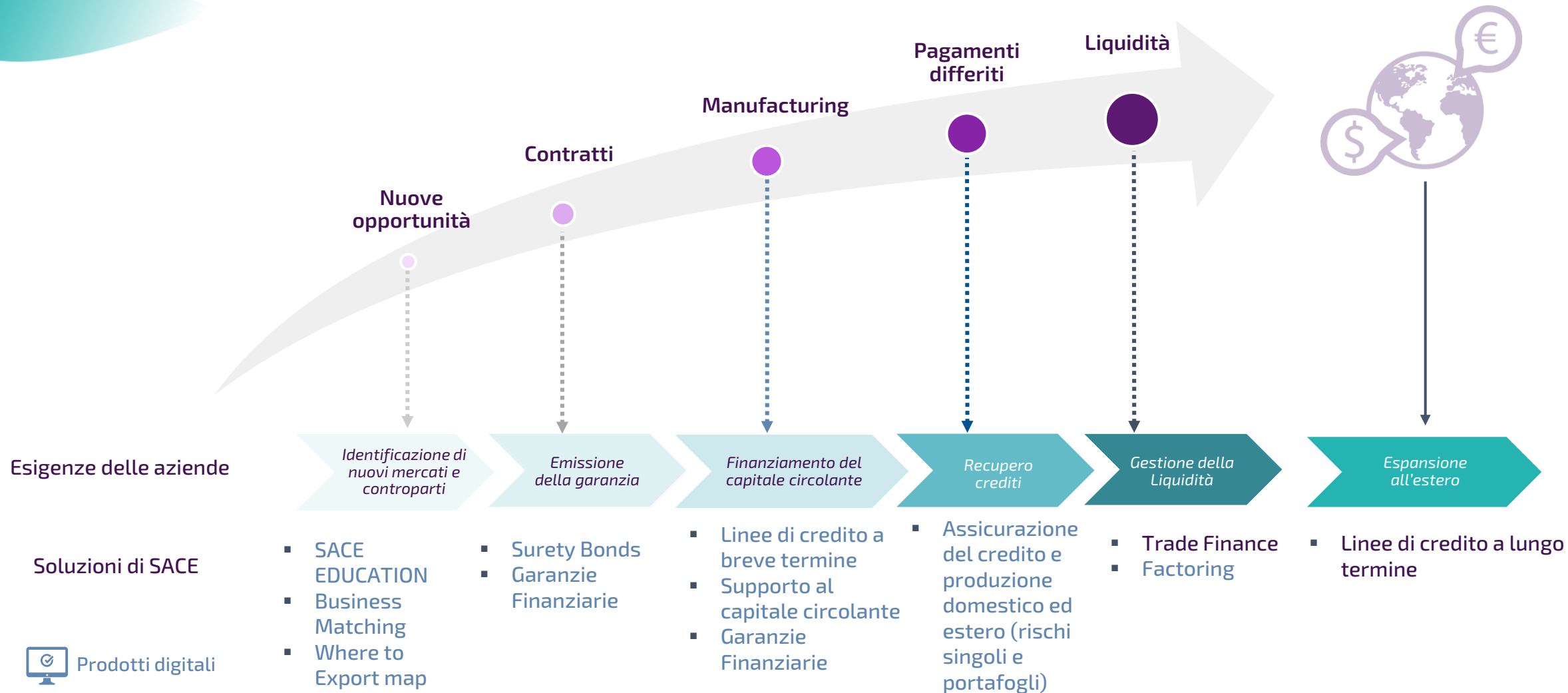
Milano, 28 Novembre 2024



I prodotti SACE per le imprese



Investire in Italia e all'estero





Garanzia Futuro

Con SACE puoi accedere più facilmente a finanziamenti per la tua crescita internazionale e, soprattutto se sei una PMI, per aumentare la tua competitività.

A chi è dedicato

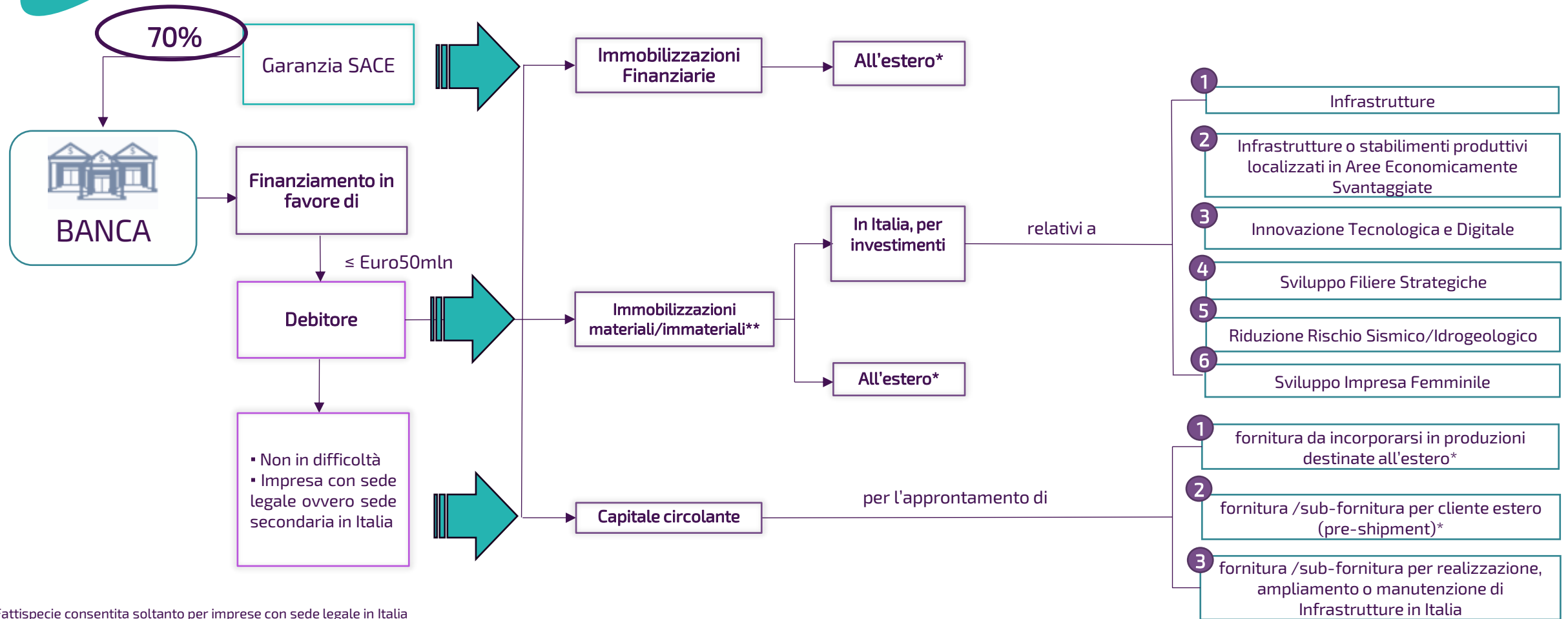
A tutte le aziende italiane, ed in particolare alle **PMI**.

Per essere idonei per l'intervento SACE nell'ambito di Garanzia Futuro, le operazioni di finanziamento dovranno ricadere nell'ambito di eligibility definite.

Benefici

- Accesso facilitato a **finanziamenti a medio/lungo termine anche sottoforma Confirming**.
- Incremento delle **linee di fido** disponibili presso Sistema Bancario.

CONVENZIONE FUTURO - PRINCIPALI CARATTERISTICHE DI ELIGIBILITY



*Fattispecie consentita soltanto per imprese con sede legale in Italia

** Ammesse anche spese sostenute non oltre i 18 mesi antecedenti alla data della Richiesta di Finanziamento, per il valore di ammortamento residuo e nei limiti in cui sussistano o siano attesi ulteriori costi e/o spese di gestione e/o manutenzione e/o di realizzazione

immobilizzazioni materiali indicano costi per (1) terreni e fabbricati, (2) impianti e macchinari, (3) attrezzature industriali e commerciali, inerenti l'attività produttiva caratteristica del debitore
immobilizzazioni immateriali indicano costi per (1) impianto e ampliamento, (2) ricerca e sviluppo, (3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno, (4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili, inerenti l'attività produttiva caratteristica del debitore
immobilizzazioni finanziarie indicano i costi di investimento nella forma di prezzo di acquisto di (a) partecipazioni di maggioranza in società produttive e/o società di trading di beni e/o servizi; e/o (b) ramo di azienda di società produttive e/o società di trading di beni e/o servizi



1 Infrastrutture (1)

- **Infrastrutture**
 - (i) contemplate dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (come di volta in volta modificato e/o integrato) e relativi provvedimenti attuativi
 - (ii) oggetto di commissariamento ai sensi DL 32/2019 e relativi provvedimenti attuativi;
 - (iii) indicate nell'Allegato infrastrutture al DEF o nel Piano per la sicurezza nel settore idrico;
 - (iv) ricomprese nel Programma delle infrastrutture strategiche (PIS) di cui alla legge n° 443 del 2001 (come di volta in volta modificata e/o integrata) e alla delibera CIPE n. 121 del 2001, e successivi aggiornamenti
- **Energy**
 - (i) infrastrutture per la produzione (anche da fonti rinnovabili e «Waste to energy»), lo stoccaggio o il trasporto di energia elettrica sulla rete elettrica nazionale;
 - (ii) condotte di trasmissione e distribuzione per il trasporto del gas naturale e del biogas;
 - (iii) impianti di ricevimento, stoccaggio e rigassificazione o decompressione per il gas naturale liquefatto («GNL») o il gas naturale compresso («GNC»)
- **Idriche**

Infrastrutture idriche oggetto di interventi finalizzati alla mitigazione dei danni connessi al fenomeno della scarsità idrica e al potenziamento e all'adeguamento, aumentando la resilienza dei sistemi idrici ai cambiamenti climatici e riducendo le dispersioni di risorse idriche



1 Infrastrutture (2)

- **Sociali**

edilizia sociale, culturale e assistenziale, edilizia universitaria; edilizia scolastica; edilizia monumentale, interventi in aree archeologiche, restauro e riqualificazione di beni culturali, musei archivi e biblioteche, opere per il recupero, valorizzazione e fruizione del patrimonio rurale, impianti sportivi, teatri ed altre strutture per lo spettacolo, strutture fieristiche e congressuali, strutture ospedaliere e altre strutture per l'igiene, la profilassi e la tutela della salute, presidi sanitari territoriali, residenze sanitarie assistenziali e altre opere di edilizia sanitaria, caserme o altra edilizia militare, opere e infrastrutture per sedi di organi istituzionali, opere e infrastrutture per sedi della pubblica amministrazione, edifici e infrastrutture per uffici e altre opere direzionali e amministrative, commissariati, edifici ed infrastrutture per la protezione civile, cimiteri, arredo urbano, verde pubblico o illuminazione pubblica

- **Digitali**

infrastrutture di connettività digitale, fisiche o virtuali, in particolare mediante progetti che sostengono la diffusione di reti digitali ad altissima capacità o connettività 5G o che migliorano la connettività digitale e l'accesso alla rete





2 Aree Economicamente Svantaggiate



Zes Unica o Area di Crisi Industriale:

- ZES Unica: i territori delle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia, Sardegna
- Aree di crisi industriale: (i) "aree di crisi industriale complessa": territori soggetti a recessione economica e perdita occupazionale di rilevanza nazionale e con impatto significativo sulla politica industriale nazionale (ai sensi dell'articolo 27, 1 del decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83); (ii) "aree di crisi industriale non complessa": situazioni di crisi industriale non complessa che presentano, comunque, impatto significativo sullo sviluppo e l'occupazione nei territori interessati (ai sensi dell'articolo 27, 8-bis del decreto-legge 22 giugno 2012, n. 83)



5 Riduzione Rischio Sismico/Idrogeologico

interventi finalizzati a ridurre il rischio sismico e idrogeologico, inclusi in particolare gli interventi per la messa in sicurezza delle zone edificate e dei bacini idrografici esposti al rischio idrogeologico, per il risanamento ambientale e la mitigazione degli effetti dei cambiamenti climatici



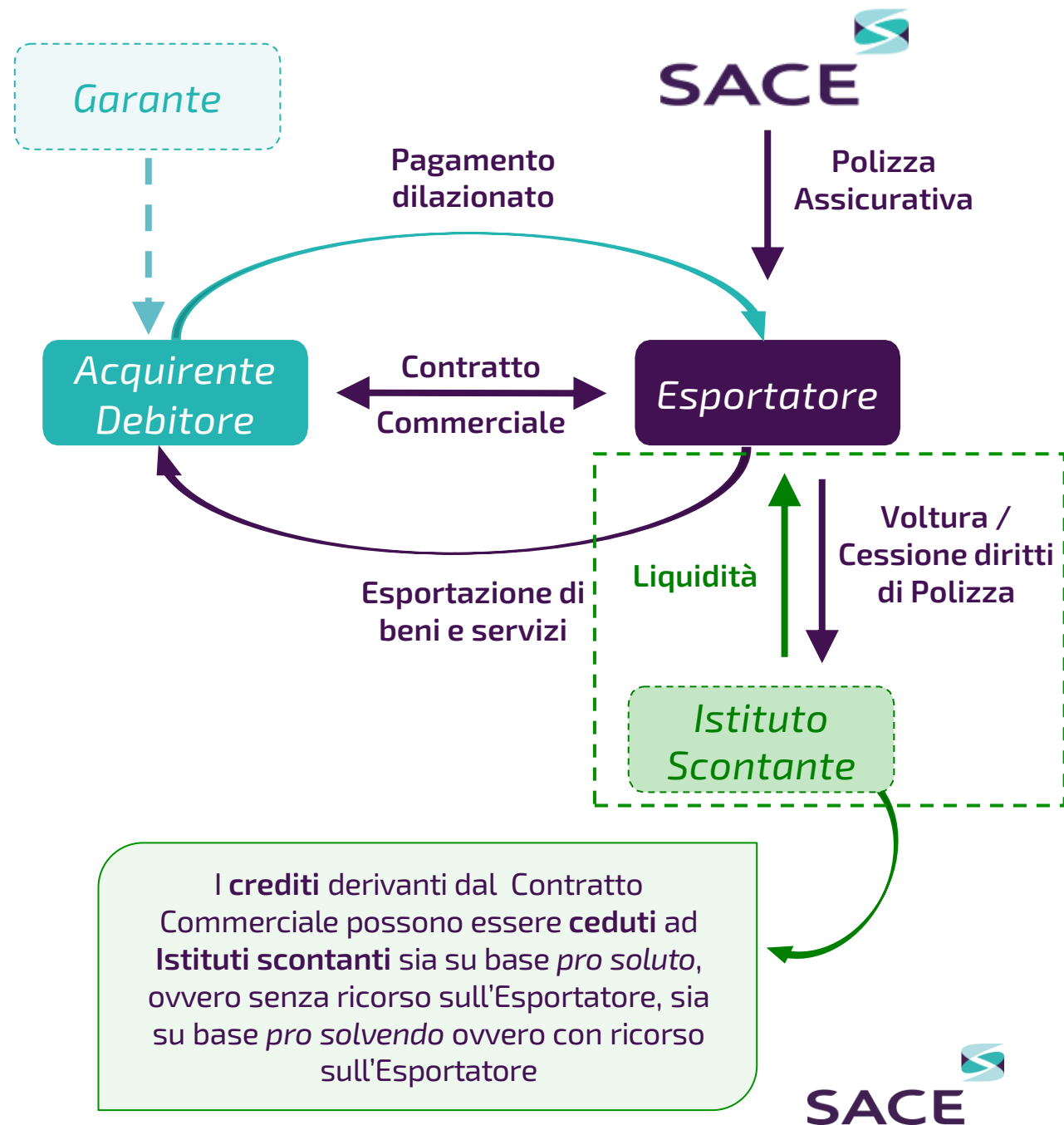
Credito Fornitore – Overview

Il Credito Fornitore assicura i contratti commerciali relativi ad esportazioni di beni e servizi, sottoscritti tra Società Italiane (e/o loro controllate/collegate estere) e Controparti Estere, per transazioni commerciali il cui corrispettivo è pagato in via dilazionata.

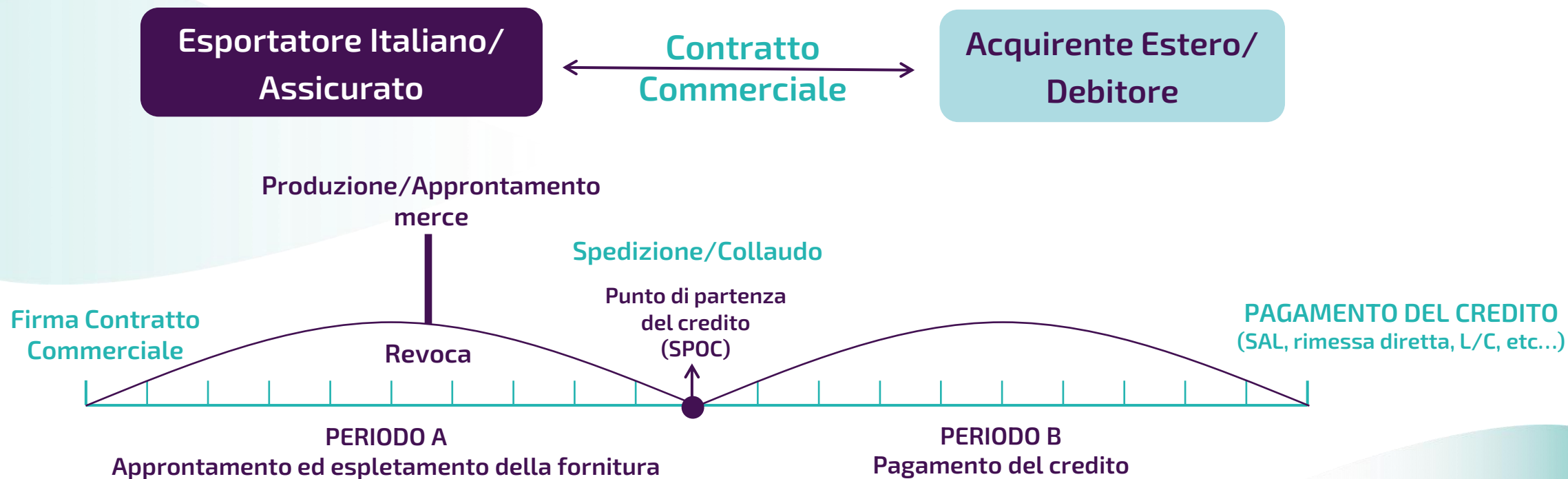
Copertura Assicurativa

Dilazioni di pagamento \geq 24 mesi: min 15% in via anticipata e fino all'85% del valore del contratto commerciale, fino ad un massimo del 50% valore dei costi locali, in linea con le previsioni del *Consensus*.

Dilazioni di pagamento $<$ 24 mesi: fino al 100% del valore del Contratto Commerciale nel rispetto della normativa comunitaria sui *marketable risks*.



Rischi Assicurabili (1/2)



RISCHIO (eventi di natura politica e commerciale)	PERIODO
1) Rischio di produzione (revoca della commessa o impossibilità a spedire)	A
2) Rischio di distruzione dei macchinari	A
3) Rischio di indebita escussione delle fideiussioni	A+B
4) Rischio del credito (mancato pagamento del corrispettivo dovuto)	B

Rischi Assicurabili (2/2)

- Il Credito Fornitore assicura i contratti commerciali relativi ad esportazioni di beni e servizi, sottoscritti tra società italiane e controparti estere con due finalità (i) concedere una dilazione di pagamento del credito commerciale alla controparte estera e (ii) fornire una copertura sui rischi contrattuali a favore dell'Esportatore a protezione della commessa, come di seguito riportato:

Copertura dei rischi contrattuali a protezione della commessa

Rischi assicurati a protezione della commessa

- 1) **Rischio del credito** a breve termine (mancato pagamento delle fatture da parte della controparte estera)
- 2) **Rischio di produzione** (revoca della commessa prima della spedizione)
- 3) **Rischio di indebita escussione delle fidejussioni**
- 4) **Rischio di distruzione dei macchinari** esportati in temporanea



Cessione dei diritti di polizza alla Banca

Pagamento dell'indennizzo direttamente alla banca beneficiaria della cessione dei diritti di polizza da parte dell'Esportatore/Assicurato



Benefici per la Banca

La Banca mitiga il rischio di credito sull'Esportatore/Assicurato derivante da:

- **anticipo contratto**;
- **linea di Working Capital** per approntamento fornitura;
- emissione di **fidejussioni** nell'ambito del contratto (es. Advance Payment Bond, Performance Bond, Warranty Bond, etc..)

Voltura di Polizza

Cos'è la Voltura?

Schema

A chi può essere ceduta la polizza?

È la **cessione del contratto di Assicurazione** ad un intermediario finanziario che sconta *pro-soluto* il credito rappresentato da effetti cambiari (*Promissory Notes – Bills of Exchange*)



- Banche italiane o estere
- Intermediari finanziari non bancari previamente accreditati



CASE STUDY: ASSICURAZIONE DEL CREDITO E SCONTO PRO SOLUTO

Esportatore	▪ PMI Lucca con fatturato di circa € 1 mln
Paese	▪ Messico
Fornitura	▪ Stampi per la Plastica
Importo	▪ € 230.000 (credito)
Durata	▪ 24 mesi
Metodo di pagamento	▪ n°4 <i>promissory notes</i> (la scadenza della prima rata è prevista a 6 mesi dalla data di esecuzione della fornitura)
Copertura SACE	▪ 100% rischio di credito (copertura politica e commerciale)





CASE STUDY: ASSICURAZIONE DEL CREDITO E SCONTO PRO SOLUTO

Esportatore	▪ PMI Lucca con fatturato di circa € 18 mln
Paese	▪ Mozambico
Fornitura	▪ Macchina per il Packaging
Importo	▪ € 800.000 (credito)
Durata	▪ 60 mesi
Metodo di pagamento	▪ n°10 <i>promissory notes</i> (la scadenza della prima rata è prevista a 6 mesi dalla data di esecuzione della fornitura)
Copertura SACE	▪ 100% rischio di credito (copertura politica e commerciale) ▪ 100% rischio di produzione (copertura politica e commerciale)





CASE STUDY: ASSICURAZIONE DEL CREDITO E SCONTO PRO SOLUTO

Esportatore	▪ PMI Massa-Carrara con fatturato di circa € 11,3 mln
Paese	▪ Brasile
Fornitura	▪ Macchina per il taglio del marmo
Importo	▪ € 607.678 (credito)
Durata	▪ 36 mesi
Metodo di pagamento	▪ n°6 <i>promissory notes</i> (la scadenza della prima rata è prevista a 6 mesi dalla data di esecuzione della fornitura)
Copertura SACE	▪ 100% rischio di credito (copertura politica e commerciale)



CF Digital: la piattaforma *ExportUp*

EXPORT UP è la piattaforma SACE dedicata alle Aziende che esportano beni, prestano servizi o che eseguono lavori all'estero, per assicurare, in maniera completamente digitale, i crediti commerciali fino a € 10 milioni.

È possibile richiedere la copertura¹ dal rischio di credito e/o dal solo rischio di produzione, per eventi di natura commerciale e politica.

Dilazioni Assicurabili

Le operazioni sono ripartite secondo il seguente schema:

SACE BT

- Dilazioni con durata fino a 23 mesi in Paesi OCSE 0;
- Dilazioni con durata fino a 12 mesi e importo fino a € 1 milione, per transazioni ripetute.

SACE S.p.A.

- Dilazioni con durata uguale o superiore a 24 mesi in Paesi OCSE 0 e dilazioni fino a 60 mesi nel resto del mondo;
- Per i soli crediti con dilazione superiore a 24 mesi, l'importo dilazionato non potrà eccedere l'85% del valore del contratto commerciale.

Novità Credito Fornitore

Dal 30 maggio 2023 è possibile richiedere la copertura per importi fino a 10 milioni di euro, inoltre, dal 22 giugno 2023 puoi scaricare dalla scheda di riepilogo dell'operazione le quietanze di pagamento del premio assicurativo

Le nostre assicurazioni

Copertura dal rischio del credito
Con la Copertura dal rischio del credito, ti assicuriamo dal mancato pagamento dei crediti relativi a singoli contratti commerciali o vendite ripetute con i tuoi acquirenti esteri. Per alcune operazioni è possibile aggiungere anche la copertura dal rischio di produzione in fase di acquisto della polizza

Copertura dal rischio di produzione
Con la copertura dal rischio di produzione, ti assicuriamo il mancato recupero dei costi di produzione, che si verifica qualora l'esecuzione del contratto sia interrotta a causa di eventi di natura commerciale o politica.

Opportunity Network

I tuoi ultimi pareri e assicurazioni

Vedi bozze Vedi tutte Nuova assicurazione

Per i CF Digital si può effettuare su ExportUp la **Voltura Online** in autonomia se: i) è previsto il pagamento tramite **Cambiale** e ii) il Paese è nell'elenco dei **Paesi Volturabili**, inserendo le seguenti informazioni per la polizza da volturare:

- Indicazione Cessionario;
- Modalità di Cessione (*pro soluto* o *pro solvendo*);
- Accettare le dichiarazioni riportate nella pagina;
- Scaricare e firmare digitalmente - sia dal precedente Assicurato che dal nuovo Assicurato/Cessionario - tutta la documentazione generata per il **perfezionamento della voltura**.

(1) Sono valutabili unicamente controparti corporate



Master Participation Agreement – Operatività Bondistica e L/C

L'accordo SACE – Banca consente di **gestire efficientemente e con processi standardizzati online** le richieste di c/garanzie su Bond e Lettere di Credito

OPERATIVITA' BOND:

- **Garanzie per impegni contrattuali**, ovvero la copertura del **rischio di credito corporate italiano**, con cui SACE e la banca condividono il **rischio associato alla escussione dei bond** (*advance payment, performance, warranty, retention money, bid*) **emessi a beneficio dei committenti esteri di imprese italiane a seguito di mancato adempimento degli impegni contrattuali** (copertura SACE sino al 50% della garanzia emessa della banca)
- **Quota di partecipazione SACE:** fino al 50%

OPERATIVITA' LETTERE DI CREDITO:

- **Conferme di Credito Documentario (CCD)**, ovvero la copertura del **rischio di credito banca estera emittente**, con cui SACE supporta le Banche che confermano **lettere di credito e impegni simili**, anche con *post financing*, **coprendo sino all'80% degli impegni assunti**.
- **Quota di partecipazione SACE:** nel *range* del 30% - 80%

Remunerazione:

- proposta dalla Banca (in linea con i minimi previsti da SACE)
- versata pro quota e solo se incassata

Master Participation Agreement – Operatività Bondistica e L/C

- Il Master Risk Participation Agreement (MPA) è un accordo tra due soggetti (Concedente e Partecipante) per la condivisione del rischio di mancato rimborso connesso:
 - a strumenti e/o impegni di pagamento per esportazioni di beni e servizi (conferme di crediti documentari); oppure
 - esecuzione di lavori all'estero (bondistica)
- Tipo di garanzia rilasciata da SACE: impegno irrevocabile, incondizionato e a prima richiesta



Nell'operatività standard:

- La banca riveste il ruolo di Concedente
- SACE riveste il ruolo di Partecipante

Export Legal Advisor

Focus PMI

Messaggio pubblicitario con
finalità promozionale.
Prodotto venduto da SACE SRV.

Maggiori info su www.sace.it

SACE 

Export Legal Advisor

Export Legal Advisor (ELA) è un servizio di consulenza legale sulla contrattualistica export, che ti permette di tutelare il tuo credito ed esportare in conformità alla normativa in materia di sanzioni internazionali e controllo delle esportazioni.

Export Legal Advisor offre tre livelli di consulenza:

1) Servizio Smart: Euro 450,00

Con il Servizio di prima assistenza Smart puoi scegliere, alternativamente, di verificare:

- le condizioni generali di vendita
- il tuo contratto di vendita internazionale
- le condizioni generali d'acquisto proposte dal tuo cliente.

Inoltre, puoi modificare o integrare le clausole sul diritto applicabile, sulla risoluzione delle controversie, sulla conclusione del contratto e sul rispetto delle norme sulle sanzioni internazionali e il controllo delle esportazioni.

2) Servizio Focus: Euro 1000,00

Con il Servizio di assistenza approfondita Focus puoi scegliere, alternativamente, di:

- a) redigere un contratto di vendita internazionale o le tue condizioni generali di vendita per l'estero
- c) modificare ed integrare le tue condizioni generali di vendita e/o contratti in base all'analisi del Servizio Smart.

3) Servizio Custom: preventivo ad hoc

Con il Servizio di assistenza elevata Custom puoi ottenere:

- assistenza specifica per contratti complessi o particolari;
- pareristica.

Benefici

- Tutela all'esportatore nella contrattualistica
- Possibilità di ricevere un servizio di consulenza personalizzata in base alle proprie esigenze
- Costi accessibili

SACE - EXPORT LEGAL ADVISOR - Servizio SMART:

OGGETTO: Analisi Contratto di Distribuzione internazionale

Premesso che il servizio Smart prevede un'analisi del contratto con evidenziazione di eventuali criticità, nel prosieguo si espone il giudizio risultante dalla suddetta analisi attraverso alcune considerazioni generali e, a seguire, più specifiche indicazioni con riferimento agli articoli richiamati.

Tanto premesso preme far rilevare che il testo sottoposto ad analisi non presenta grandi criticità, è redatto in maniera chiara e con un linguaggio giuridico appropriato per un contratto internazionale, anche se nel testo sono presenti alcuni termini più tipici del linguaggio giuridico inglese (vedi nel prosieguo esempio citato "Tort") che non sempre trovano esatta corrispondenza con il diritto italiano, applicabile al contratto in esame.

Ad ogni modo si può affermare che il contratto contiene una disciplina compiuta di tutti gli aspetti caratterizzanti un rapporto di distribuzione. Ci sono molte clausole di dettaglio dedicate allo svolgimento del rapporto continuativo, come ad esempio le clausole riguardanti l'esclusiva, gli obiettivi di vendita minimi, le scontistiche (seppur sotto forma di forniture gratuite).

Venendo allo specifico si riportano di seguito alcuni aspetti che invece richiedono un maggiore approfondimento:

- All'art. 1.2 si precisa che la Società (██████████) sarà attenta nel salvaguardare che il diritto di esclusiva concesso al Distributore sia garantito attivamente. Sulla clausola in sé nulla da eccepire, ma è doveroso richiamare l'attenzione sul fatto che al giorno d'oggi si presentano accavallamenti con altri distributori, di altri territori, derivanti dalle vendite on line. La clausola potrebbe essere integrata per meglio regolamentare questo aspetto.
- All'art. 2.1 vengono specificati i dati che ciascun ordine del Distributore deve contenere, ma nulla dice l'articolo in merito a quando si considera concluso ciascun contratto di vendita. A dire il vero lo si intende in alcuni articoli successivi dove si parla di "conferma d'ordine". Questo sarebbe un aspetto da allineare alla prassi dell'impresa definendo nel contratto (in art. 2.1) quando ciascuna vendita si intende conclusa.
- All' art. 2.4 si stabilisce che *"The Company undertakes to provide all shipments with the complete documentation necessary for the export of the goods from Italy and their subsequent import in the Territory"*. Sarebbe opportuno precisare meglio che quanto di competenza del Distributor in import non dipenderà dal Produttore.
- All'art. 3.3 quando si parla di contributo in prodotti for Free si fa riferimento a delle percentuali. Tuttavia, non si comprende bene se i prodotti inviati come contributo gratis avranno come riferimento (oggettivo) soltanto il valore (nel contratto si riporta in percentuale rispetto al fatturato) lasciando alla Società la scelta su quali prodotti inviare, oppure se la tipologia di Prodotti da inviare gratis viene calcolata proporzionalmente ai prodotti acquistati dal Distributore.
- All'art. 5.7 si segnala il termine utilizzato *"tort (including negligence)"* (vedi riferimento sopra alle considerazioni generali). Questa è un termine squisitamente collegato al Common Law e non trova corrispondenza nel diritto italiano (che disciplina il contratto). Corrisponde sostanzialmente alla responsabilità extracontrattuale da illecito, ma nel Common Law è una disciplina particolare (denominata Tort's Law). Per amor di chiarezza tale termine andrebbe modificato oppure ne andrebbe specificato il significato dato nel contratto per limitare l'estensione ad altri "Torts" (ce ne sono almeno quattro).
- All'art. 6.2, trattando della "non disclosure" viene specificato, alla terzultima riga, che *"The restriction stated in Article 8 shall continue to apply after the termination of the Agreement without limit in point of time"*. Orbene, senza prevedere alcun limite di tempo è eccessivo e il diritto italiano (così come la convenzione internazionale richiamata erroneamente nell'articolo dedicato alla legge applicabile), almeno per quanto concerne la sua applicazione giurisprudenziale, potrebbe dichiarare tale termine nullo o comunque ridurlo. A questo punto sarebbe magari opportuno inserire un termine, seppur lungo.
- All'art. 7 si precisa che il contratto si intende effettivamente concluso con il primo ordine (confermato dal Produttore) e interamente pagato dal Distributore. Questo non è esatto. Anche in funzione di altre obbligazioni a carico del Distributore che non sono vincolate al primo acquisto e riportate nel contratto, sarebbe opportuno stabilire che il contratto ha valore dalla data della firma.

- All'art. 8.1 sarebbe opportuno apportare delle modifiche evitando l'utilizzo del termine "licenza" (che è altra figura giuridica) e fare riferimento piuttosto al diritto di uso dei marchi (a altri IPR) concessi al Distributore soltanto ai fini di quanto previsto dal contratto.
- All'art. 8.2, ultima parola della terzultima riga, probabilmente c'è un refuso: al posto di "the Company" andrebbe scritto "the Distributor".
- L'art 9 che regola la forza maggiore è scritto bene. Tuttavia, dati gli eventi verificatisi negli ultimi anni, si potrebbe redigere la clausola in maniera più precisa, soprattutto in riferimento agli eventi che configurano la forza maggiore e alle prove che la parte è sufficiente produca per attestare l'evento di forza maggiore.
- All'art. 10.5, trattandosi di contratto che potrebbe essere utilizzato anche in Paesi extra UE dove non sempre i servizi postali sono efficienti, aggiungerei anche "tramite corriere".
- Per quanto riguarda l'art. 10.6 sulla legge applicabile al contratto si specifica che la legge applicabile è quella italiana. Il riferimento all'applicazione della Convenzione richiamata (che sarebbe, ad essere più precisi, la Convenzione CISG del 1980 sulla vendita internazionale di cose mobili) è superfluo. Questo per due motivi:
 - in caso di vendita internazionale se il contratto è regolato dalla legge italiana la convenzione di Vienna si applica automaticamente (sia per effetto della convenzione stessa nel caso di applicabilità diretta sia per effetto delle norme di diritto internazionale privato italiano in caso di applicabilità indiretta);
 - si consideri che quasi ovunque il contratto di Distribuzione è una figura contrattuale atipica che non trova disciplina compiuta nella legge. Tali contratti, non a caso denominati anche "di concessione di vendita" hanno alcuni aspetti più vicini alla vendita ed altri aspetti più tipici dei contratti di durata. Ne deriva che le norme sulla vendita si applicano soltanto in via analogica.

Conseguentemente sarebbe meglio non citare la Convenzione.

- Per quanto riguarda l'art. 10.7 riguardante il foro competente, la clausola identifica che per ogni controversia è sempre competente il foro italiano, ma non viene specificato quale (dovrebbe essere il foro di Milano). Tuttavia questa clausola non è sempre valida: la previsione che per ogni controversia sia competente il foro di Milano va bene se il Distributore ha sede in un Paese UE, o Efta, oppure in Paese Extra UE con il quale l'Italia ha un accordo sul riconoscimento reciproco delle sentenze in materia commerciale (ad esempio non esiste un accordo con gli USA, il Brasile, l'India e molti altri ancora. Con i Paesi con i quali manca l'accordo si dovrebbe prevedere necessariamente un arbitrato internazionale, pena l'impossibilità di eseguire eventuali sentenze favorevoli nel paese del Distributore.
- Si segnala che nell'allegato D, dove si specifica che la resa è EX Works, va specificato che il riferimento è agli INCOTERMS della Camera di Commercio internazionale (possibilmente specificando quale edizione).
- Suggeriamo l'inserimento di una clausola di salvaguardia in tema sanzioni economiche internazionali e controllo delle esportazioni, in considerazione della distribuzione dei beni all'estero



SACE CONNECTS

SACE, grazie alla sua rete globale e alla sua capacità di operare sui mercati internazionali, **seleziona Buyer di primario standing** e organizza **incontri di business matching** in Italia, all'Estero e *Online*.

L'obiettivo è creare **nuove opportunità di business** per le **PMI italiane** e promuovere il *Made in Italy*.

VANTAGGI DEL PROGRAMMA

- ✓ **Network di SACE** al servizio delle PMI
- ✓ **Opportunità** per le PMI di avviare **relazioni dirette** con controparti estere pre-valutate e usufruire dell'accompagnamento di un Partner Istituzionale;
- ✓ **Opportunità** per i **Partner** di accreditarsi come **facilitatori** per i propri clienti o di **partecipare** come **speaker e consulenti**.



+ 100 Eventi



+ 120 Buyers

+ 4.000 PMI



+ 1.400 incontri B2Bs

SACE 

SACE EDUCATION

L'Hub formativo di SACE offre un **servizio di accompagnamento a 360° rivolto alle imprese, in particolare PMI**, chiamate a raccogliere le sfide attuali e a disegnare un nuovo modo di fare impresa potendo contare su strumenti e soluzioni di carattere finanziario e assicurativo.

In quest'ottica, sono previsti webinar, contenuti specialistici, percorsi formativi e corsi executive pensati per rafforzare le competenze delle imprese italiane non solo in tema di **export e internazionalizzazione**, ma anche di **infrastrutture, green e digital**.

SACE EDU



Education to Export

Percorsi digitali organizzati in export kit e incontri specialistici sul territorio «a misura di PMI», in tema export e internazionalizzazione, tarati sulle reali esigenze aziendali

VISITA 



SACE Academy

Formazione accademica certificata, in collaborazione con selezionate Università e *Business School*, volta al rafforzamento delle competenze manageriali tecnico-specialistiche e alla promozione di una nuova cultura di impresa

VISITA >> 



Infrastructure, green & digital

L'esperienza di SACE a disposizione di imprese e professionisti per favorire innovativi modelli di business e contribuire alla crescita green, digitale e infrastrutturale del nostro Paese.

VISITA >> 



Stefano Retrosi
Regional Manager Nord - Sales PMI
SACE S.p.A.
s.retrosi@sace.it

Grazie
per l'attenzione

