

Il Polo dell'Export e dell'Internazionalizzazione del Gruppo CDP

Gruppo CDP: promuoviamo il futuro dell'Italia

FINANZIAMO

gli investimenti pubblici, sosteniamo la cooperazione internazionale e siamo catalizzatori dello sviluppo delle infrastrutture del Paese

CONTRIBUIAMO

allo sviluppo del mercato immobiliare italiano quale principale operatore del *social and affordable housing* alla riqualificazione di aree strategiche per il Paese.

ACCOMPAGNAMO

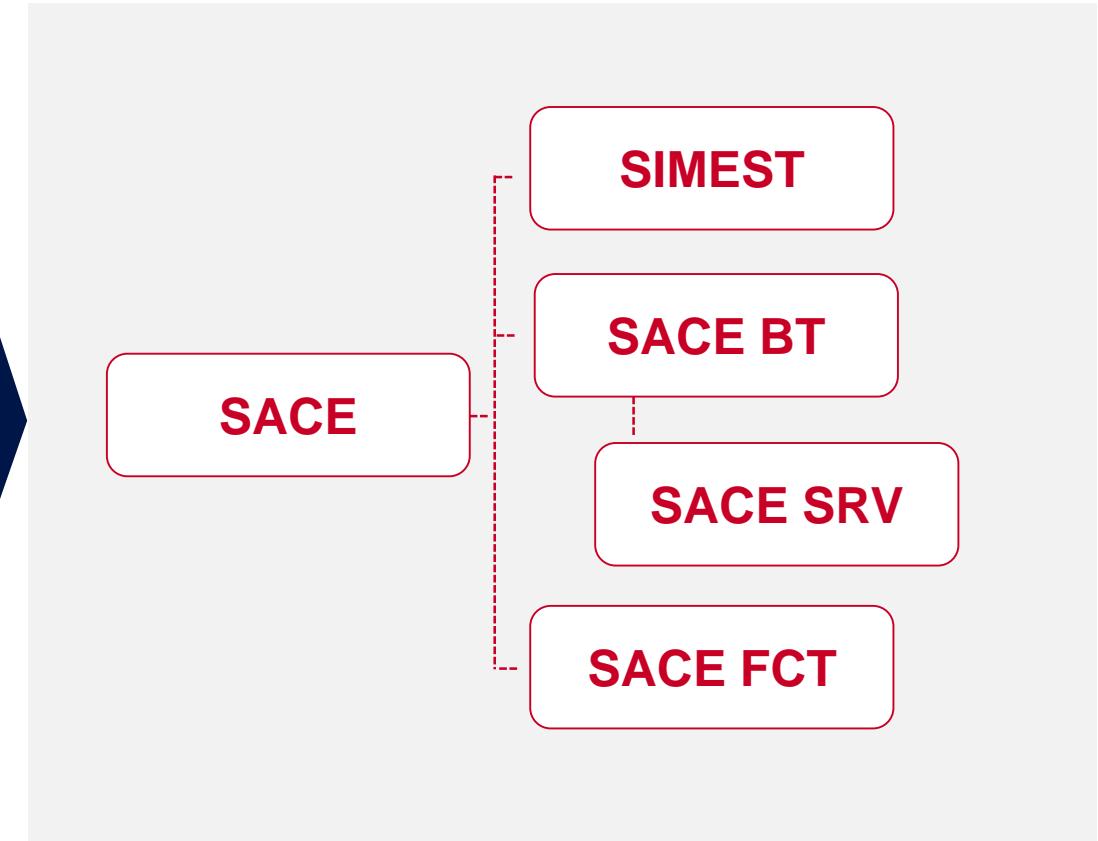
le imprese lungo il loro ciclo di vita, favorendo la nascita di start-up e l'innovazione, investendo in imprese di rilevanza nazionale

SOSTENIAMO

L'export e l'internazionalizzazione quali fattori competitivi del sistema produttivo nazionale e driver di crescita dell'economia nazionale



SACE SIMEST: il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP



Sosteniamo la competitività delle imprese

SACE SIMEST sostiene le imprese italiane nel loro processo di crescita e internazionalizzazione, guidandole nella scelta dei mercati e nella gestione dei rischi connessi all'operatività in geografie nuove e spesso poco conosciute.

SACE è attiva nell'export credit, nell'assicurazione del credito, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nelle cauzioni e nel factoring. Un'offerta che si arricchisce con i prodotti di SIMEST, che vanno dalla partecipazione al capitale delle imprese ai finanziamenti a tasso agevolato e all'export credit.



LA STORIA

1977

Creazione di SACE come sezione speciale dell'Istituto Nazionale Assicurazioni (INA)

2004

Trasformazione in società per azioni controllata al 100% dal Ministero dell'Economia e delle Finanze

2005

SACE entra nel mercato dell'assicurazione del credito a breve termine

2010

SACE entra nel mercato delle cauzioni

2012

SACE entra nel mercato del factoring

2016

SACE viene acquisita da Cassa depositi e prestiti

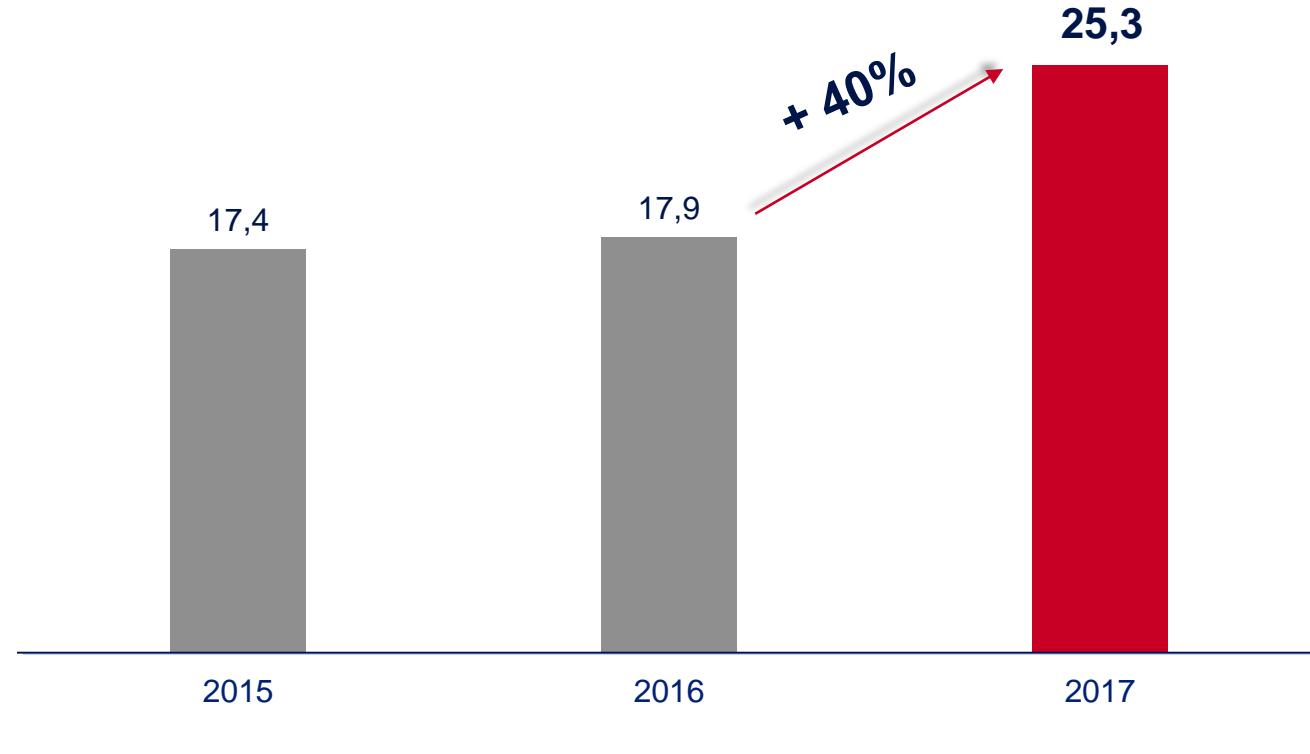
SIMEST viene trasferita a SACE da Cdp. Si rafforza così il polo italiano dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cdp

Nel 2017 abbiamo mobilitato 25 miliardi di euro di risorse a sostegno di export e internazionalizzazione (+40% rispetto al 2016)

Oltre **20.000 aziende italiane**
servite in **198 mercati**: dalle **PMI**
alle **grandi imprese**



Risorse mobilitate dal polo SACE SIMEST (€ miliardi)



Le soluzioni SACE SIMEST per le esigenze di internazionalizzazione delle imprese italiane

INDIVIDUAZIONE OPPORTUNITÀ ALL'ESTERO



Valutare nuovi clienti e mercati

Finanziare la partecipazione di PMI a fiere e missioni estere

Push Strategy

PARTECIPAZIONE A GARE E FIRMA CONTRATTI



Concedere le garanzie per gare e commesse in Italia e all'estero

Concedere dilazioni vantaggiose al tuo cliente

Offrire finanziamenti competitivi ai tuoi clienti esteri

ESECUZIONE COMMESSE E CONTRATTI



Ottimizzare la tua gestione finanziaria

Proteggere le tue vendite dal rischio di mancato pagamento

Proteggerti dai rischi nell'esecuzione della tua commessa/contratto

Supportare i tuoi fornitori nella gestione dei flussi di pagamento

Finanziare e sostenere l'appontamento delle tue forniture o l'esecuzione di contratti

AFTER SALE



Trasformare i tuoi crediti commerciali in liquidità

Recuperare i tuoi crediti insoluti esteri

INVESTIMENTI IN ITALIA E ALL'ESTERO



Finanziare a tassi agevolati iniziative estere

Finanziare il tuo processo di internazionalizzazione

Finanziare investimenti e iniziative in Italia

Investire in società estere e proteggere l'investimento

Accedere al mercato dei capitali

Nel 2017 SACE ha lanciato la 'Push Strategy' con l'obiettivo di intercettare buyer esteri e consolidare il loro flusso di import dall'Italia

Il prodotto

Finanziamento a medio-lungo termine, erogato da banche internazionali e **garantito da SACE fino all'80%**. A differenza di quanto previsto nell'export credit, il finanziamento è svincolato da specifici contratti (i.e. ***untied***).

L'obiettivo

Incoraggiare il *Buyer/borrower* estero ad **aumentare il flusso di acquisti dall'Italia**, con un conseguente impatto positivo sul sistema economico italiano.

Obiettivo Push nel Piano Industriale di SACE 2016-2020 **+ 4,5 mld €**

Gli effetti positivi

L'Ufficio Studi Economici di SACE ha stimato un **impatto positivo sull'economia italiana**, nell'arco del quadriennio 2017-2020, in termini di:

Export + 2,25 mld €

PIL + 2 mld €
Valore aggiunto

Occupazione + 34k FTE

La Rete Commerciale

Rete domestica

4 sedi territoriali
10 uffici territoriali
42 agenti*



- Torino
- Milano
- Monza
- Brescia
- Verona
- Venezia
- Bologna
- Pesaro
- Firenze
- Lucca
- Roma
- Napoli
- Bari
- Palermo

Rete Estera

10 uffici di rappresentanza
a presidio delle aree
emergenti

- Città del Messico
- Dubai
- Istanbul
- Hong Kong
- Johannesburg
- Mosca
- Mumbai
- Nairobi
- San Paolo
- Shanghai

Accordo di Filiera (1/2)

ESIGENZE

Standardizzare e ottenere dilazioni di pagamento più lunghe dai tuoi fornitori

Fidelizzare e sostenere la filiera dei fornitori

SOLUZIONI

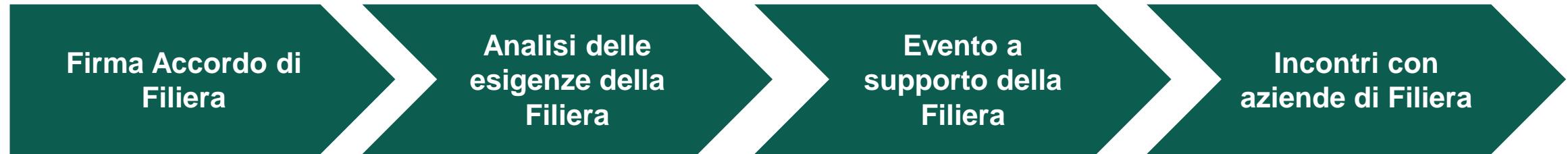
Supportare i tuoi fornitori nella gestione dei flussi di pagamento e consentirgli un miglior accesso al credito bancario

PRODOTTI

Reverse Factoring

- SACE **sostiene le filiere italiane di eccellenza** per favorire il processo di internazionalizzazione del nostro sistema produttivo
- Le grandi aziende (**Champion**) realizzano i propri prodotti attraverso le PMI (**Fornitori**) che ne costituiscono la filiera produttiva (**Filiera**). Le PMI per le dimensioni contenute hanno difficoltà a sostenere il confronto competitivo e a crescere sui mercati internazionali
- SACE ha avviato l'iniziativa **Champion Strategy** che consente, attraverso i Champion, di individuare i Fornitori e supportare l'intera Filiera nei progetti di crescita internazionale

Accordo di Filiera (2/2)



- Sottoscrizione di un **Accordo di Filiera** che prevede:
 - disponibilità di SACE FCT allo **smobilizzo dei crediti vantati dai Fornitori** («Accordo di Reverse Factoring»);
 - **cooperazione tra SACE e il Champion** per il sostegno al processo di crescita e internazionalizzazione delle imprese della Filiera
- Sviluppo di un **rapporto di collaborazione** tra SACE e il Champion per comprendere le esigenze dei Fornitori della Filiera
- **Raccolta di informazioni** dal Champion sulle caratteristiche industriali dei Fornitori della Filiera
- Con l'incrocio tra le informazioni in possesso di SACE e quelle fornite dal Champion, **valorizzazione degli intangible** connessi all'appartenenza dei Fornitori alla Filiera
- Organizzazione di un evento (con tutte le società perimetro SACE) con i Fornitori del Champion per presentare l'accordo di filiera, in particolare:
 - l'accordo **Reverse Factoring**
 - le opportunità derivanti dalle **attività del perimetro SACE e dai relativi prodotti e servizi**
- Eventuale partecipazione dello **Specialista dell'Ufficio Studi SACE**

Accordo di Filiera – case study

Strumento	Accordo di Filiera
Champion	Ansaldi Energia
Paese	Italia
Settore	Elettrico
Copertura	100 Fornitori PMI
Prodotto	Reverse Factoring
Durata	12 mesi



Accordo a sostegno di **100 PMI fornitrice** del gruppo attivo nel settore energetico consente di ottimizzare i propri flussi di cassa legati alle forniture e avvalersi degli strumenti assicurativo-finanziari e dei professionisti di SACE SIMEST per rafforzare la propria competitività in Italia e all'estero

Nell'ambito dell'accordo le aziende possono ottenere **garanzie sui finanziamenti** bancari correlati a esigenze di capitale circolante e di investimenti, usufruire dei **servizi di factoring, proteggere il proprio fatturato dal rischio di mancato pagamento, recuperare i crediti insoluti** in tutto il mondo, **ottenere le garanzie necessarie per l'esecuzione di nuovi contratti di fornitura**.

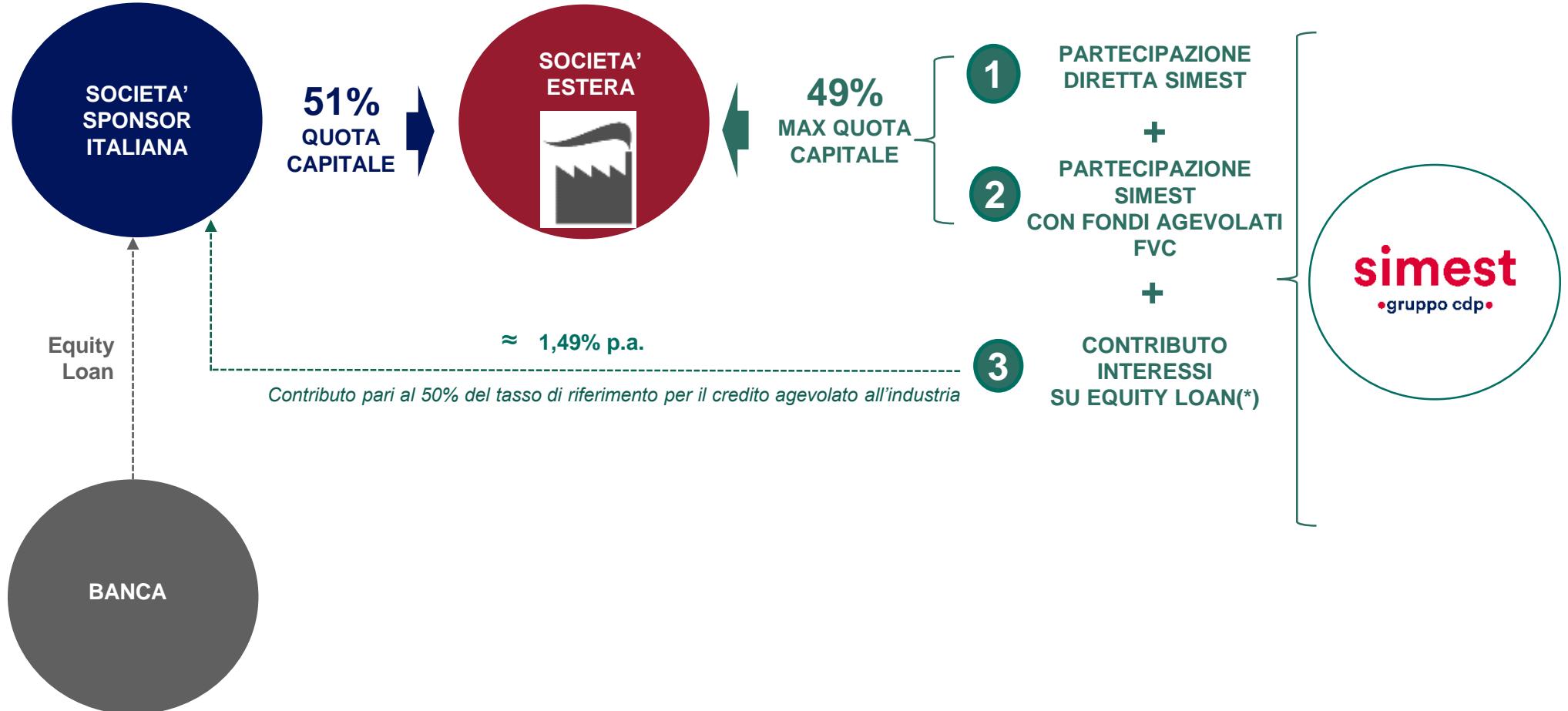
L'accordo, da un lato permette di affiancare una grande azienda come Ansaldi Energia, ma anche di rafforzare la competitività dei suoi fornitori a livello nazionale e globale attraverso le risorse e gli strumenti di SACE SIMEST.

SIMEST - Case Study

Gli strumenti partecipativi di SIMEST



Lo strumento partecipativo Simest in Paesi Extra UE



GRUPPO RENCO IN ARMENIA



Il Partner: Renco S.p.A.

Nata nel 1979 a Pesaro è attiva come **general contractor** nei settori dell'**energy** (fossil, wind & solar), **Oil & Gas** (upstream, midstream e downstream) e **infrastrutture civili ed industriali**, svolgendo attività di EPC e general contractor, di project management e di fornitura ai clienti di technical assistance e di technical staff.

Sin dal 1982, Renco ha avviato un **processo di internazionalizzazione** apendo uffici regionali in tutto il mondo e sviluppando circa 400 progetti in 45 Paesi.

Gruppo Renco: dati a fine 2017

Fatturato: 255 €/Mln.
EBITDA Margin: 13%
Dipendenti: 3.402

Con più di 1.000 progetti realizzati in oltre 50 Paesi, il Gruppo Renco ha guadagnato una rilevante esperienza internazionale con circa 70 tra società e branch in tutto il mondo, in particolare nei mercati di frontiera in forte espansione.



Presenza del Gruppo in Armenia

In Armenia, Renco è presente dal 1998, con alcune società controllate, dove opera con 17 expat e circa 800 addetti locali.

È proprietaria di due hotel, di stabilimenti industriali e di terreni edificabili.

Il Gruppo ha progettato, costruito / ristrutturato, diversi hotel, sedi di società, e realizzato lavori civili e infrastrutturali.



L'operazione in sintesi

Strumento	Partecipazione extra-UE
Società partecipata	Renco Power CJSC
Paese	Armenia
Settore	Impiantistica Industriale/General Contracting
Quota SIMEST	30%
Investimento SIMEST	€ 11.000.000
Partner	Renco S.p.A.
Sede	Settimo Milanese (MI)



SIMEST investe 11 €/Mln. (9 €/Mln. attraverso capitale proprio e 2 €/Mln. a valere sulle disponibilità del Fondo di Venture Capital) per acquisire il 30% della SPV di diritto armeno Renco Power CJSC, oltre a supportare il finanziamento della quota di partecipazione di Renco con un **contributo in conto interessi**.

Con il supporto di SIMEST il **Gruppo Renco** – importante realtà italiana nel settore dell'impiantistica industriale e nell'area del general contracting – **andrà a capitalizzare il 60% della Armpower CJSC**, società, costituita in *jk* con il partner tecnico-industriale *Siemens Project Ventures GmbH*, che si occuperà della realizzazione e gestione di un impianto di produzione di energia elettrica a gas a ciclo combinato da circa 250 MW.

L'operazione, sviluppata in *project finance* (D/E: 70:30) per un ammontare complessivo di ca. 250 USD/Mln., prevede il coinvolgimento, per la parte di debito, delle **primarie istituzioni finanziarie multilaterali**, tra cui **IFC, DEG, ADB e OFID**, consentendo a Renco di imporsi come player di altissimo standing nello scenario internazionale del settore delle infrastrutture energetiche.

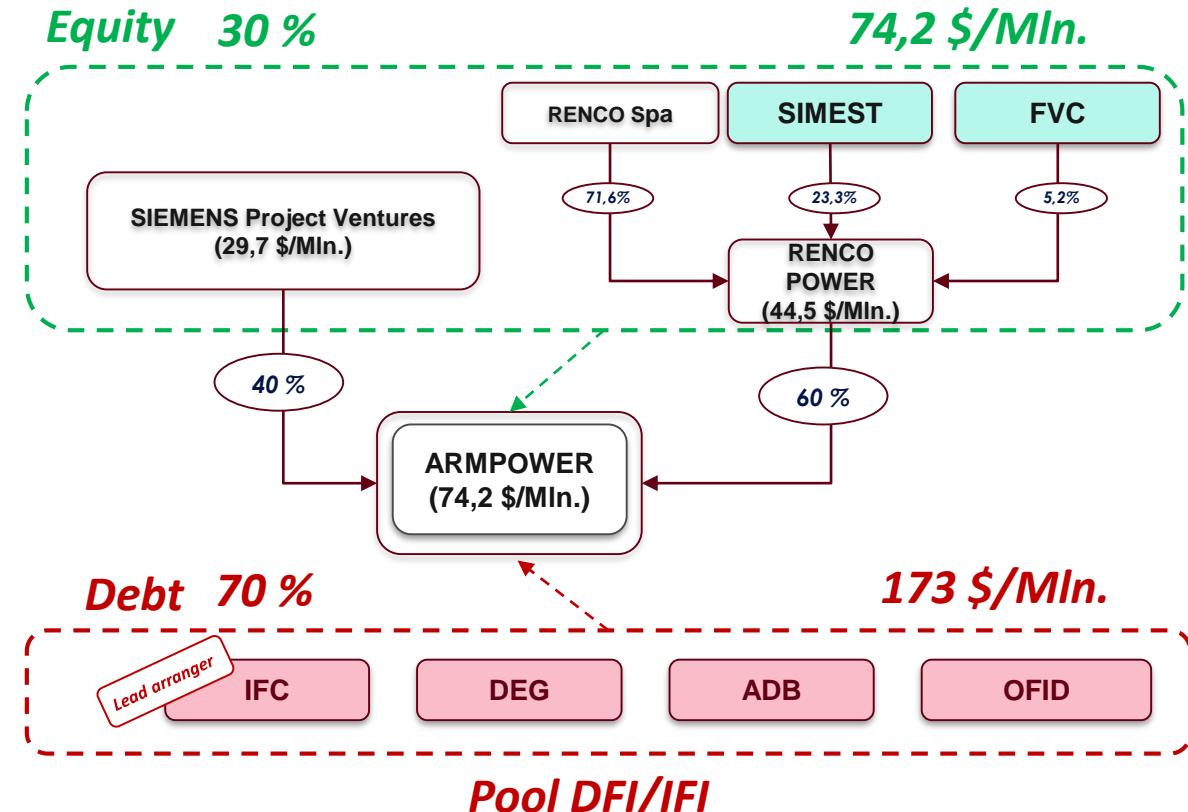
Il progetto consiste nella realizzazione di un impianto di produzione di energia elettrica a gas a ciclo combinato (CCGT) per una potenza di circa 250 MW, in Armenia.

L'impianto, appaltato dal governo armeno, sostituirà un impianto a gas obsoleto nei pressi della capitale Yerevan e comporterà un notevole recupero di efficienza e un aumento di producibilità rispetto alla centrale esistente.

Renco Spa e Armpower CJSC ("SPV") hanno siglato con il Governo Armeno, il 27 aprile 2017, un **framework agreement (FMA)** di durata ventennale che regola gli impegni reciproci in relazione alla realizzazione e gestione dell'impianto.

Tramite la SPV Renco Power CJSC, il **Gruppo Renco andrà a capitalizzare il 60% della Armpower CJSC**, in jv con il partner tecnico Siemens Project Ventures Gmbh, che si occuperà della realizzazione e gestione dell'impianto.

Renco ricoprirà il ruolo di **EPC contractor** (per un **EPC price di circa 210 €/Mln.**), mentre Siemens quello di O&M contractor – con l'impegno di coinvolgere Renco come subfornitore, con compiti e responsabilità crescenti nel tempo – oltre ad essere responsabile nei confronti di Renco per quanto attiene alla power island (turbine, generatori e trasformatori, che incidono per circa il 37% sul prezzo dell'EPC).



L'operazione è un tassello fondamentale nell'ambito di una strategia di Gruppo, i cui driver possono essere ricondotti a tre filoni:

- 1) **crescita nei mercati tradizionali**, con un focus sui progetti con contratti di EPC superiori ai 100 €/Mln., così da rivestire il ruolo di main contractor a diretto contatto con il cliente committente (recuperando margine di commessa rispetto ai sub contractor);
- 2) **diversificazione**, sia **geografica**, con focus sui Paesi con migliori prospettive di crescita – Armenia in primis, sia dei **servizi offerti**, con focus sui progetti in cui il Gruppo è impegnato come EPC Contractor;
- 3) **costituzione di joint venture**, con l'obiettivo di consolidare collaborazioni strategiche con primari partner tecnologici dello standing del Gruppo Siemens

Infine, c'è da aggiungere che **il progetto rientra nelle linee strategiche prioritarie del governo Armeno** di ammodernamento e miglioramento dell'efficienza del parco produttivo e di riduzione dei costi di produzione dell'energia.

TOZZIgreen
Madagascar



Il partner: Tozzi Green

Il Partner è la sub-holding operativa del Gruppo Tozzi Green (il “Gruppo”), attiva nel settore **Renewables** (sviluppo e produzione di energia da fonte rinnovabile, servizi di EPC, O&M e asset management), nella produzione di aerogeneratori minieolici e di quadristica elettro-strumentale, oltre che nel settore agribusiness. Tozzi Green è gestita da Franco Tozzi e da Andrea Tozzi.

Il Gruppo, che dal 2003 ha realizzato oltre 600 MW di impianti a fonti rinnovabili, è oggi proprietario, per lo più attraverso SPV controllate, di **58,4 MW in operation** (di cui 36,3 MW fotovoltaici in Italia, 4,7 MW di biomassa e biogas in Italia e 17,4 MW di idroelettrico in **Madagascar**) ed ha società controllate in **Perù**, dove è in fase di realizzazione un progetto di elettrificazione rurale che prevede l'installazione di circa 150.000 piccoli kit fotovoltaici.

Gruppo Tozzi Green: dati a fine 2017

Fatturato: 102 €/Mln.

EBITDA Margin: 14%

PN: 142 €/Mln.

Presenza del Gruppo in Madagascar

In Madagascar, Tozzi Green ha acquisito, attraverso la controllata locale Tozzi Green Madagascar S.A.U. (TGM), la società **Hydelec S.A.**, operante nel comparto della produzione di energia da fonti rinnovabili attraverso due centrali idroelettriche già in esercizio (Sahnivotry – 17 MW – Maroansetra – 2,4 MW) e titolare della concessione e del PPA siglato con Jiramà per la centrale di Mahitsy.

Inoltre, la società sta sviluppando, attraverso il veicolo malgascio JTF Madagascar Sarl, **differenti varietà di colture** nella regione dell'Ihorombe (sud-ovest dell'isola), dove ha individuato i terreni più idonei per la conduzione di attività agricole e per lo sviluppo di specifiche coltivazioni (superficie complessiva di 7.285 Ha, per un fatturato attuale di circa 3,36 €/Mln, con 200 addetti fissi e circa 750 stagionali), tra cui mais, geranio, jatropha curcas e spezie.

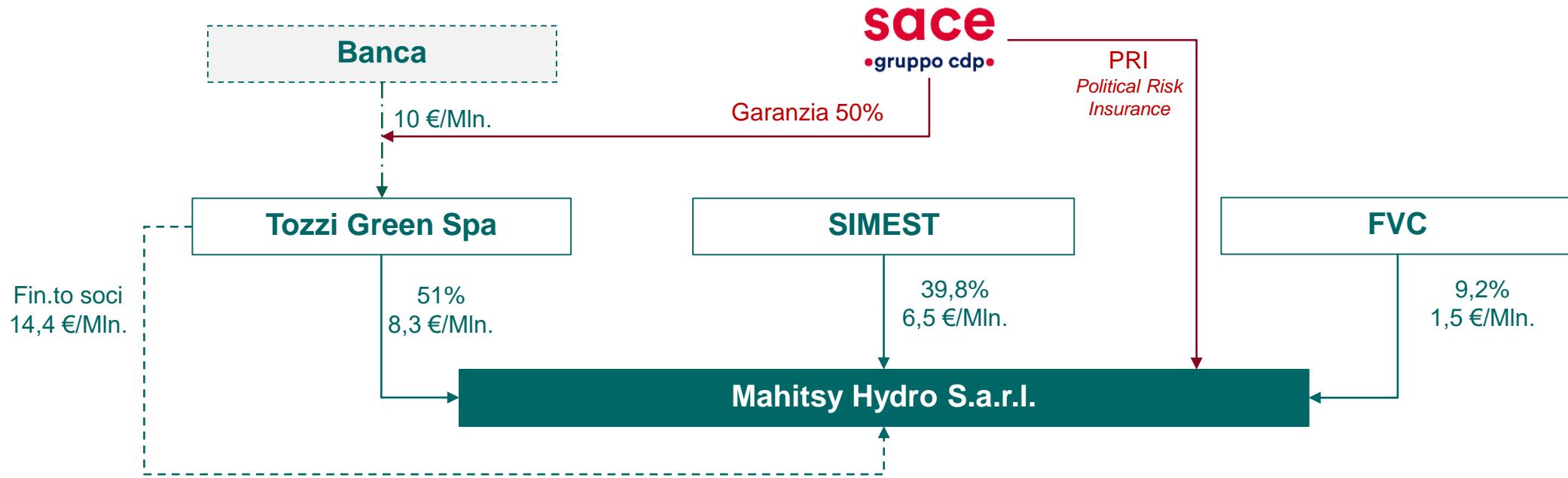
Strumento	Partecipazione extra-UE	
Società partecipata	Mahitsy Hydro S.a.r.l.	
Paese	Madagascar	
Settore	Energie rinnovabili	
Quota SIMEST	49%	
Investimento SIMEST (+FVC)	€ 8.000.000	
Partner	Tozzi Green S.p.A.	
Sede	Ravenna	

SIMEST investe 8 €/Mln. (di cui 1,5 €/Mln. a valere sulle risorse del Fondo di Venture Capital) per acquisire il 49% della società di diritto malgascio Mahitsy Hydro S.a.r.l.; a completamento delle coperture finanziarie, **Sace ha garantito un finanziamento da 10 milioni di euro**, erogato in Italia da un primario istituto bancario, a favore dell'azienda.

Grazie alle nuove risorse verrà realizzata entro il 2019 una **centrale idroelettrica ad acqua fluente da 22 MegaWatt** collegata alla rete elettrica a servizio della capitale Antananarivo (fabbisogni per complessivi 30,8 milioni di euro), per la realizzazione e gestione della quale la SPV ha ottenuto una concessione trentennale e la disponibilità dei terreni. Tale centrale **fornirà energia, entro il 2019, a circa 200.000 famiglie della capitale Antananarivo**, favorendo la creazione di ca. **300 posti di lavoro** per la popolazione locale.

La realizzazione e la gestione dell'impianto avverrà sulla base di contratti EPC e di O&M affidati alla società del Gruppo Tozzi Green Madagascar Sau (valore del contratto di EPC pari a 26,4 €/Mln, a fronte di capex complessivi di 30,8 €/Mln oltre a IVA);

Struttura dell'intervento



- Il progetto di investimento rientra nelle **strategie di sviluppo e di internazionalizzazione del gruppo Tozzi Green**, specializzato nell'intera filiera delle rinnovabili, con particolare riguardo alla tecnologia idroelettrica. Il Gruppo è già presente in Madagascar, dove ha acquisito due centrali idroelettriche e costituito una società di servizi EPC e O&M, oltre che avviato attività agricole ed agroenergetiche.
- Il Madagascar è stato selezionato per le **prospettive di crescita del settore energetico locale** e per l'elevato prezzo dell'energia attualmente praticato. La strategia del governo locale, che ha creato adeguata normativa in proposito, è quella di favorire investimenti privati nel settore delle rinnovabili, per seguire la crescita della domanda e sostituire l'impiantistica attuale (prevalentemente costituita da impianti diesel o ad olio pesante obsoleti, costosi ed inquinanti).
- Al di là dei flussi generati dalla società di progetto e che andranno a beneficio della proponente, l'iniziativa genera **significative ricadute per il Partner relative all'EPC dell'impianto**, che sarà sviluppato da una società locale del Gruppo per un importo stimato di ca. 26,4 €/Mln. La stessa società si occuperà inoltre delle attività di O&M per la gestione operativa e manutenzione dell'impianto.

L'affiancamento di SIMEST risulta funzionale allo sviluppo e rafforzamento di una presenza del Partner sui mercati esteri, inquadrandosi contestualmente nell'ambito di un supporto istituzionale sistematico in considerazione della forte valenza strategica dell'iniziativa.

Conclusioni: i vantaggi della partecipazione di SIMEST

- ✓ **Affiancamento da parte di un partner istituzionale**
- ✓ **Rendimento investimento inferiore vs private equity**
- ✓ **Blending di strumenti attivabili con impatto positivo su All in Cost**
- ✓ **All in Cost predeterminato o soggetto a cap**
- ✓ **Governance light vs private equity**
- ✓ **Diversificazione delle fonti di finanziamento**
- ✓ **Conoscenza da parte del Polo dei Paesi di destinazione**
- ✓ **Tempi rapidi di decisione**
- ✓ **Patrimonializzazione società estera**
- ✓ **Migliore standing creditizio e accesso al mercato finanziario locale**
- ✓ **Maggiore efficienza nella gestione finanziaria della società estera anche con immunizzazione dal rischio di cambio**

