

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.



«Istituto Nazionale di Promozione»

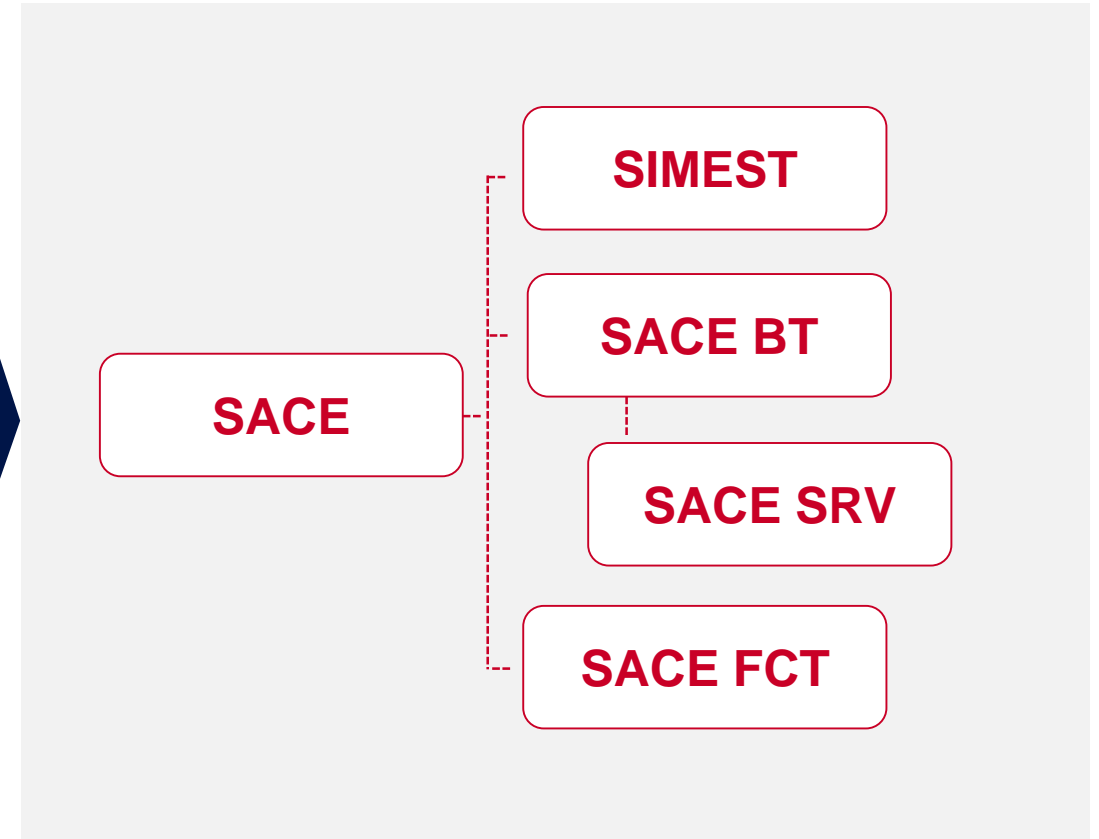
ACCOMPAGNAMO

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 del factoring

2012

SACE viene acquisita da Cassa depositi e prestiti

2016

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

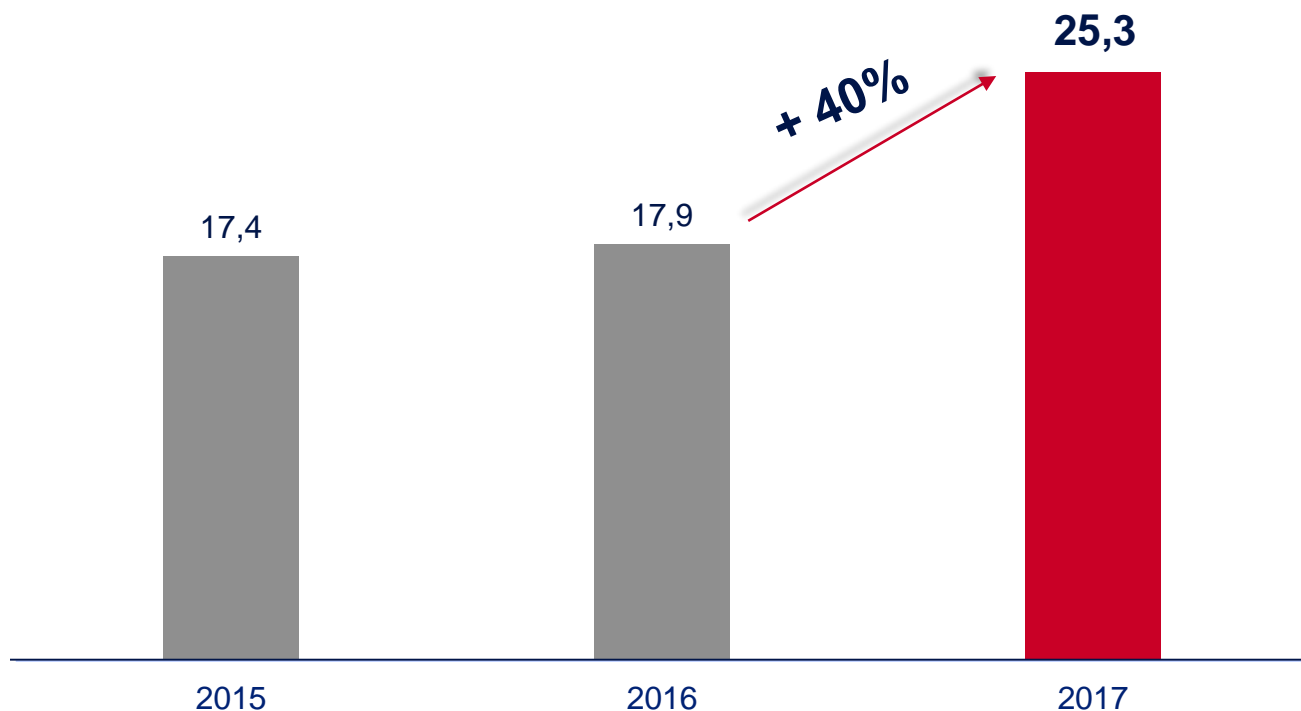
Nel 2017 abbiamo mobilitato 25 miliardi di euro di risorse a sostegno di export e internazionalizzazione (+40% rispetto al 2016)

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

€111 miliardi di risorse per le imprese italiane con il Piano Industriale 2016-2020

+50%
vs precedente quinquennio

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'approntamento 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

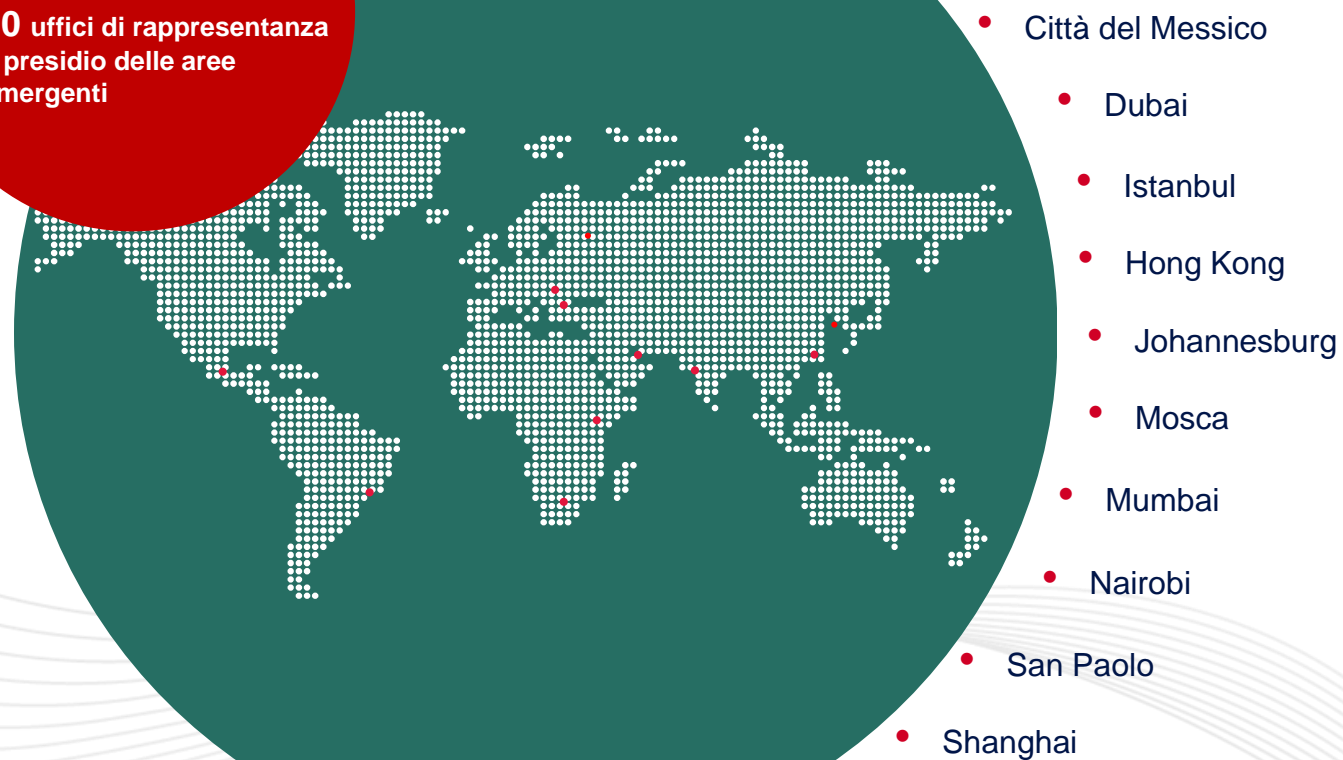
Rete domestica

4 sedi territoriali
10 uffici territoriali
42 agenti*



Rete Estera

10 uffici di rappresentanza
a presidio delle aree
emergenti



Accordo di Filiera (1/2)

ESIGENZE

Standardizzare e ottenere dilazioni di pagamento più lunghe dai tuoi fornitori

Fidelizzare e sostenere la filiera dei fornitori

- 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

SOLUZIONI

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

PRODOTTI

| Reverse Factoring

Accordo di Filiera (2/2)

Firma Accordo di Filiera

- 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

Analisi delle esigenze 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

Evento a supporto della 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**

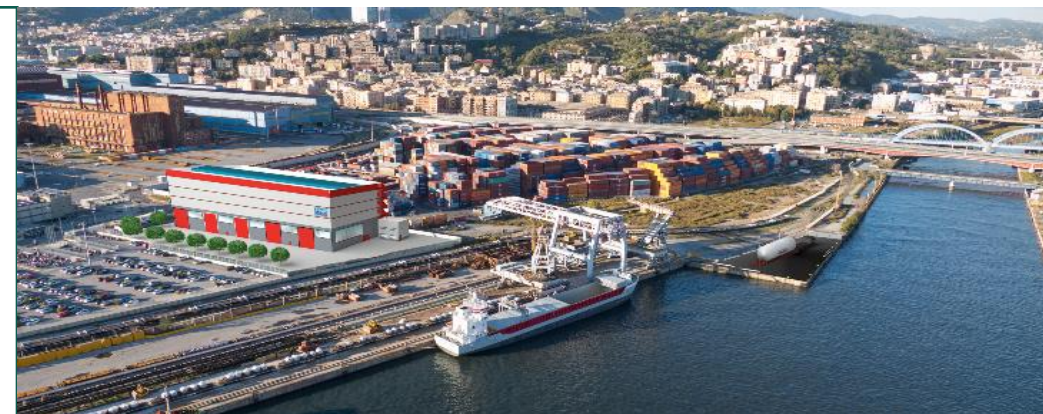
Incontri con aziende di Filiera

- Pianificazione ed esecuzione di **incontri one to one** con i Fornitori della Filiera interessati all'offerta del perimetro SACE
- **Follow up a 3 mesi** sulle opportunità commerciali finalizzate

Accordo di Filiera – case study



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



Accordo a sostegno di **100 PMI fornitrici** 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 Ansaldo 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



SIMEST è la società del Gruppo CDP il cui obiettivo è **favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane**, attraverso i seguenti strumenti:



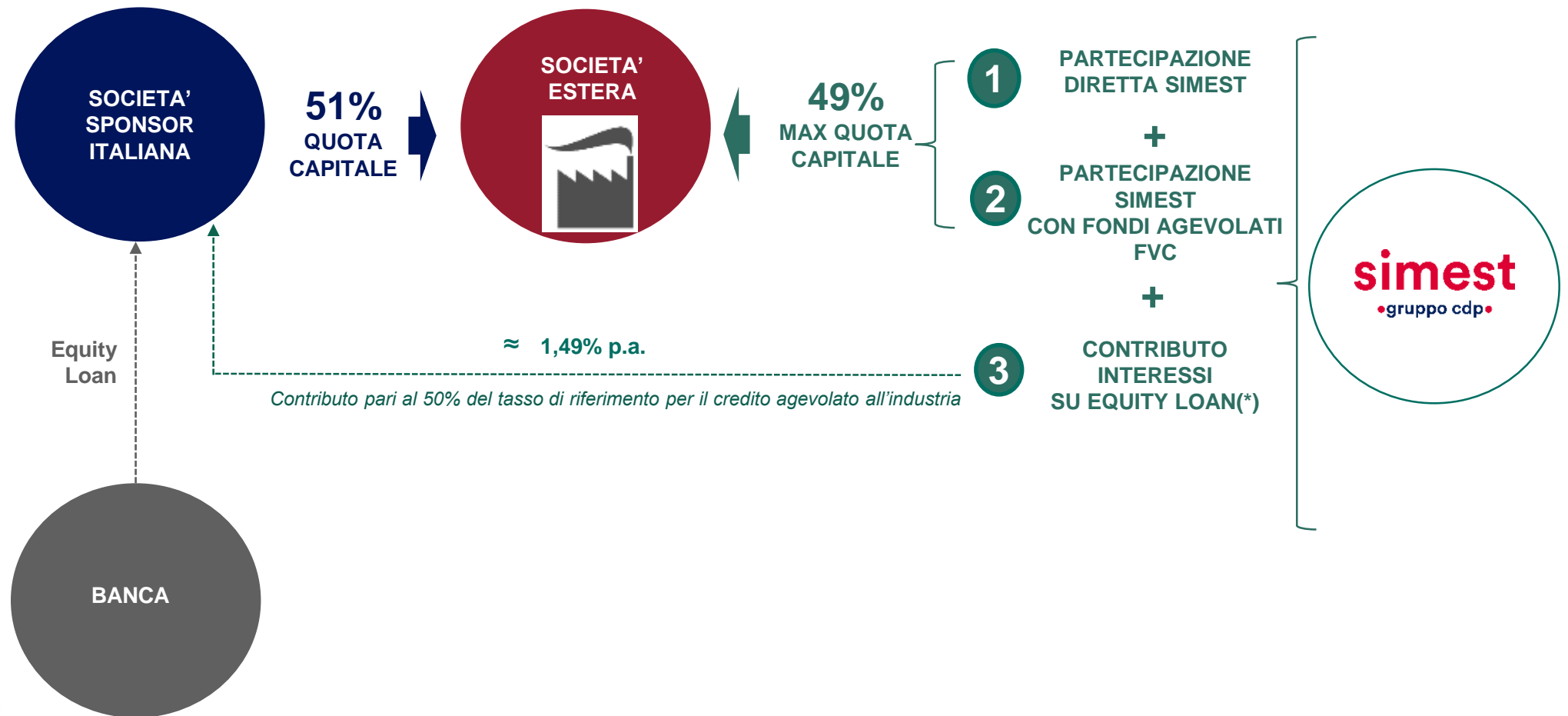
- **Investimenti a rendimento predeterminato nell'equity di società costituite da aziende italiane all'estero (sia intra UE che extra UE)**

e, limitatamente agli investimenti **extra UE**:



- **Contributo finanziario** sul costo delle linee di debito che il partner italiano eventualmente attiva in Italia per finanziare le proprie quote di partecipazione nella società target estera
- **Blending con le risorse agevolate del Fondo di Venture Capital (FVC)**, se il progetto di investimento è localizzato in un'area geografica di interesse strategico ai sensi della qualifica attribuita dai decreti Ministeriali (circa 60 Paesi non europei di 4 continenti)

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** aprendo uffici regionali in tutto il mondo e sviluppando circa 400 progetti in 45 Paesi.

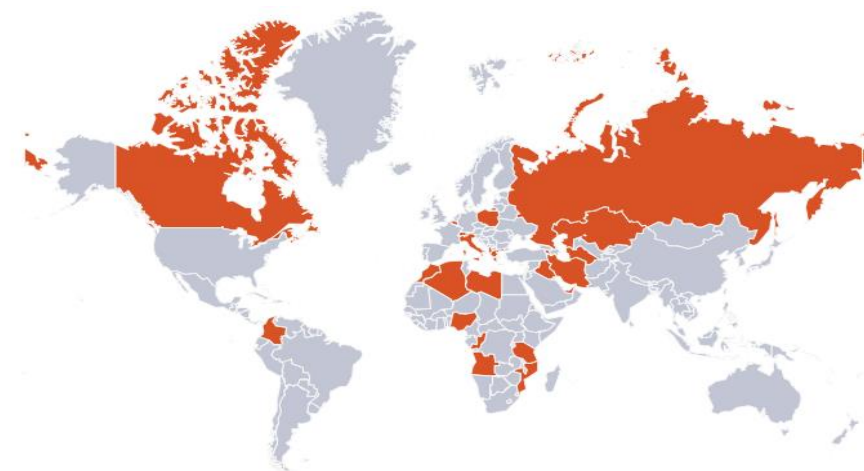
Gruppo Renco: dati a fine 2017

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 *juv* 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.

Struttura dell'intervento

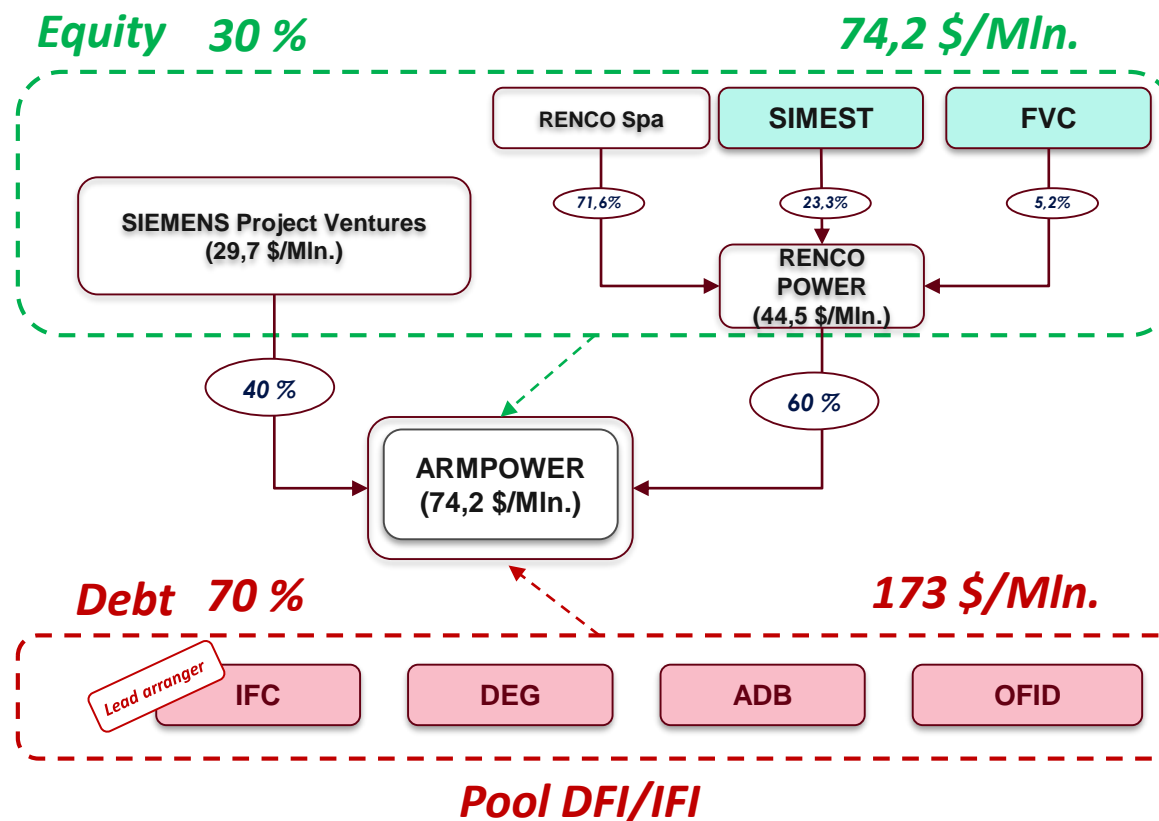
Il progetto consiste nella realizzazione di un impianto di produzione di energia elettrica a gas a ciclo combinato (CCGT) per una potenza di circa 250 MW, in Armenia.

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 *joint venture* 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 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.

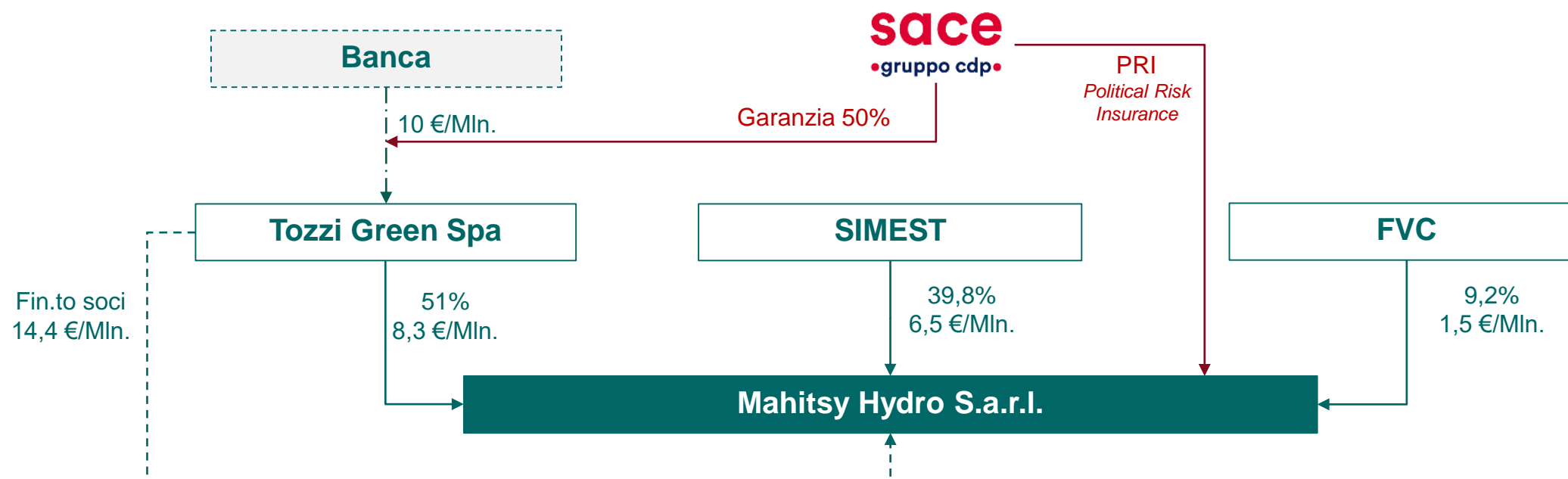
Strumento	Partecipazione extra-UE
Società partecipata	Mahitsy Hydro S.a.r.l.
Paese	Madagascar
Settore	Energie rinnovabili
Quota SIMEST	49%
Investimento SIMEST (+FVC)	€ 8.000.000
Partner	Tozzi Green S.p.A.
Sede	Ravenna



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);



- 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 sistemico 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**