

3. PROGRAMMI DI INSERIMENTO SUI MERCATI ESTERI

Beneficiari	<p>Tutte le imprese italiane aventi sede legale in Italia in forma singola o aggregata</p> <ul style="list-style-type: none"> • devono aver depositato almeno 2 bilanci relativi a 2 esercizi completi; • In assenza di obbligo del deposito del bilancio, è necessario presentare il modello UNICO degli ultimi 2 esercizi. <p>In caso di imprese aggregate le stesse dovranno costituire una Rete Soggetto.</p>
Definizioni	<p>“Programma inserimento nei mercati esteri” indica la realizzazione di programmi finalizzati a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - lancio e diffusione di nuovi prodotti e servizi; - acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti; <p>attraverso l’apertura di strutture per la presenza stabile nei mercati di riferimento;</p>
Spese ammissibili	<p>Le spese devono riguardare un solo Paese di destinazione e massimo due Paesi target per lo sviluppo nella stessa area geografica (=Paesi in cui sostenere solo spese per attività promozionali e relativi viaggi del personale che svolge la propria attività in via esclusiva all’estero);</p> <ul style="list-style-type: none"> • spese di funzionamento fino a 3 uffici, uno showroom, un magazzino, un negozio, un corner e fino a 3 centri di assistenza post vendita – Classe 1 • spese per attività promozionali (fiere, pubblicità, deposito marchi ed omologazione prodotti, consulenze e formazione) - Classe 2 • quota forfettaria pari al massimo 20% del totale delle 2 precedenti voci. <p>Il magazzino e un centro di assistenza post vendita sono finanziabili anche se ubicati in Italia purché strettamente funzionali alla realizzazione del programma all’estero. Il costo di tali strutture (locali, allestimento e gestione) non deve superare il 30% delle spese di cui al punto 1 della scheda programma.</p> <p>Le spese della classe 1 devono essere almeno il 50% della classe 1+ classe 2.</p> <p>Logiche di finanziabilità:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le strutture (max 3 uffici, magazzino, corner, showroom negozio devono essere volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento e possono essere gestite direttamente dall’impresa italiana o tramite un soggetto terzo locale (trader) e quindi con modalità indiretta o diretta. • Oltre all’apertura di nuove strutture sono previsti anche progetti di potenziamento: <ul style="list-style-type: none"> - Sostituzione di strutture esistenti con strutture della stessa tipologia; - Nuova struttura in aggiunta a quella già esistente.
Tempo di ammissibilità delle spese	Successivamente alla presentazione della domanda e comunque per 24 mesi dalla data di perfezionamento del contratto di finanziamento
Importo del finanziamento	<ul style="list-style-type: none"> • ammesso fino al 25% del fatturato medio del biennio • da 50.000 euro fino a 4 ml di euro
Durata del finanziamento	6 anni , di cui 2 di preammortamento.
Fondo perduto	20% del finanziamento nel limite di 100mila euro