

# Nuovi voucher export: selezione dei manager con criteri più rigidi

## Più attenzione all'iter di accreditamento delle società fornitrici dei consulenti

**Micaela Cappellini**

Ventisei milioni di euro di dotazione finanziaria anziché 18. Invece di uno, due tipi di voucher. E in più nuovi criteri di accreditamento per le società fornitrici. Il ministero dello Sviluppo economico ha appena dato ufficialmente il via alla seconda edizione dei voucher per i temporary export manager, il contributo - da un minimo di 8mila a un massimo di 30mila, a seconda dei casi - ideato per le Pmi che vogliono affrontare i mercati internazionali e che non hanno al proprio interno una figura professionale a tempo pieno per occuparsi del progetto. «Abbiamo soprattutto agito sul meccanismo di incentivazione - spiega il sottosegretario allo Sviluppo economico, Ivan Scalfarotto - infatti, oltre al voucher classico, ne prevediamo una tipologia "advanced", con un voucher che arriva a 15 mila euro che può essere rinnovato con un contributo di pari importo. Per ottenerlo, l'azienda dovrà dimostrare di aver raggiunto determinati risultati». Per le aziende, il click day è il 21 novembre; per le società fornitrici dei manager è il 16 di ottobre.

Ma quale è il bilancio della prima edizione, inaugurata nel 2015, i cui progetti si sono concretizzati nel corso del 2016? I numeri ufficiali del Mise parlano di 4.146 richieste da parte delle aziende, dalle quali ne sono state selezionate 1.789, per un importo totale di 17,9 milioni di euro. Mentre un sondaggio, sempre commissionato dal ministero, suggerisce che le imprese soddisfatte sono il 64%, ma che il 75% di loro era presente sui mercati internazionali già prima del voucher: se l'obiettivo del ministero era insegnare la via dell'estero alle Pmi che non c'erano mai state, il piano ha fun-

zionato solo in un caso su quattro.


Dietro ai numeri, come sempre, ci sono le storie. Quella di Maurizio Cassano, per esempio, titolare di un'impresa da una decina di dipendenti, la Ets di Torino, che progetta e gestisce impianti di teleriscaldamento: «Prima della mia partecipazione al programma voucher non esportavo niente. Poi il Ceip (il Centro per l'internazionalizzazione della Regione Piemonte, ndr) mi ha parlato di questa possibilità, poiché era fra gli enti accreditati per fornire i manager, così ho fatto domanda: grazie a loro, siamo entrati in contatto con alcune interessanti realtà dell'area balcanica. Il manager del Ceip veniva in azienda una volta alla settimana e mi ha anche insegnato a districarmi nei mean-

dri dei bandi di finanziamento delle organizzazioni internazionali, come la Banca mondiale».

Dietro ai numeri, soprattutto, si nascondono anche le critiche. La più corposa arriva da Massimo Lentsch, fondatore e ad di Co.Mark (ora gruppo Tecnoinvestimenti), tra i primi ad aver sviluppato in Italia la figura del temporary export manager. Nella prima edizione dei voucher non solo la sua società ha assistito 226 aziende clienti, ma è stato tra gli spin doctor sentiti dal ministero quando si è trattato di progettare l'iniziativa. «Lo avevamo già detto nel 2015: bisognava essere più selettivi, al momento di accreditare le società fornitrici degli export manager. Nel 2015 le aziende che offrivano questo tipo di lavoro si contavano sulle dita di una mano». Nel 2016, invece, accreditate al Mise per il progetto voucher, di società ce ne erano ben 164: tra queste, parecchie associazioni imprenditoriali locali, istituti camerale e persino società finanziarie. «Stiamo aggiornando l'elenco dei fornitori - promette il sottosegretario Scalfarotto - il nuovo impianto spingerà le Pmi a selezionare i Temporary Export Manager più capaci e a lavorare per conseguire obiettivi concreti e misurabili».

Sul valore economico dei voucher in sé, invece, nessuno ha da dire: 10 mila euro per sei mesi di contratto sono in linea con i valori di mercato. «Piuttosto, è la procedura online per ottenerli ad essere macchinosa», sostiene Andrea Sanero, titolare della Nuova Simach di Torino, che però si dice soddisfatto sia del servizio «che dei tempi di rimborso dei voucher». Tanto che è già pronto a fare domanda con il nuovo bando.


### I NUMERI

 **1.789**

Le imprese beneficiarie

 **4.146**


Le richieste pervenute dalle imprese

 **75,3%**

Le aziende già presenti sui mercati internazionali anche prima di ottenere il voucher

 **164**

Le società e gli enti accreditati come fornitori di temporary export manager

 **17,9** milioni di euro

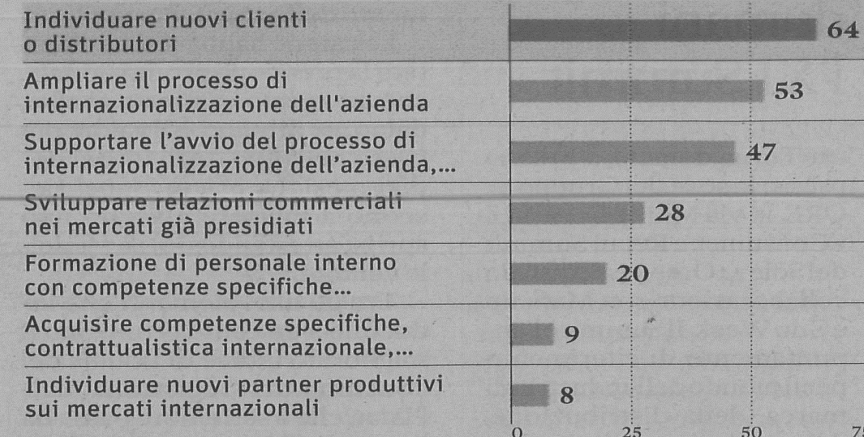
I fondi utilizzati

Fonte: Demetra

### GLI OBIETTIVI RAGGIUNTI

Sondaggio tra le aziende beneficiarie dei voucher, risposte multiple. **In %**

Pensi ora all'esperienza dell'azienda relativa al voucher di internazionalizzazione e all'inserimento della figura del temporary export manager. Quali obiettivi principali l'azienda ha raggiunto grazie a questa iniziativa del ministero dello sviluppo economico?

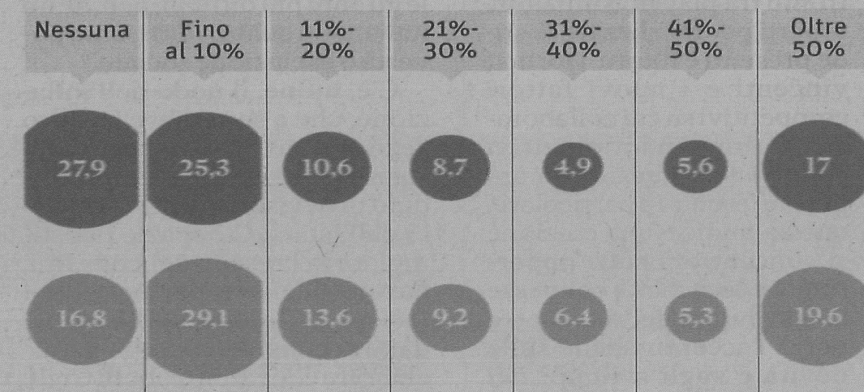


### GLI EFFETTI SUL FATTURATO

Percentuale di ricavi esteri realizzati dall'azienda prima e dopo il voucher. **In %**

Qual è, approssimativamente, la quota di fatturato estero realizzato dall'azienda dopo aver beneficiato del voucher per l'internazionalizzazione?

● Prima del voucher  
● Dopo il voucher



### I CLICK DAY

#### Per le imprese

■ Per partecipare alla seconda edizione dei voucher per i temporary export manager, le imprese potranno compilare la domanda online sul sito del Mise a partire dal 21 novembre: il ministero procederà all'assegnazione dei voucher secondo l'ordine cronologico di ricezione delle domande e nei limiti delle risorse disponibili

#### Per le società di Tem

■ Gli enti fornitori degli export manager devono presentare la propria candidatura a partire dal 16 ottobre; la scadenza per la presentazione della domanda di accreditamento è il 31 ottobre. Anche chi si era accreditato per il primo bando deve rifare tutta la procedura