I voucher per l'internazionalizzazione

Relatore: Dott. Alessio Gambino

Commissione Strumenti per lo sviluppo nazionale ed internazionale delle imprese dell'ODCEC di Roma

Cosa sono i voucher?

Il voucher è un contributo a fondo perduto concesso alle PMI costituite in qualsiasi forma giuridica ed alle Reti di imprese tra PMI.

In particolare l'intervento consiste in un contributo a fondo perduto sotto forma di voucher, in favore di tutte quelle PMI che intendono guardare ai mercati oltreconfine attraverso una figura specializzata (il cd. **Temporary Export Manager** o **TEM**) capace di studiare, progettare e gestire i processi e i programmi sui mercati esteri.

Le imprese devono rivolgersi ad una **Società fornitrice dei servizi** scegliendola tra quelle inserite nell' apposito elenco che sarà pubblicato sul sito del Ministero entro il giorno 20 dicembre 2017.

Beneficiari

Micro, piccole e medie imprese (**PMI**), costituite in qualsiasi forma giuridica (anche di persone), e le **Reti di imprese** tra PMI, che abbiano conseguito un **fatturato minimo di 500 mila euro** nell'ultimo esercizio contabile chiuso e che **non superino** 250 dipendenti effettivi, 50 €/ML di fatturato o 43 €/ML di totale bilancio.

Tale vincolo non sussiste nel caso di **Start-up innovative** iscritte nella ***sezione speciale*** del Registro delle imprese, di cui art. 25 comma 8 L.179/2012.

Sarà possibile presentare **una sola domanda per impresa**, pena l'esclusione di tutte le domande trasmesse dal medesimo soggetto.

Tipi di voucher

le agevolazioni sono divise in **due tipologie**.

Voucher "early stage"

Voucher di importo pari a 10.000 euro a fronte di un contratto di servizio, stipulato con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, **di almeno 13.000 euro al netto di IVA.** Il contratto dovrà avere **una durata minima di 6 mesi**.

Per i soggetti già beneficiari a valere sul precedente bando l'importo del contributo è ridotto a 8.000 euro (5.000 euro a carico dell'impresa).

Voucher "advanced stage"

Voucher di importo pari a 15.000 euro a fronte di un contratto di servizio, stipulato con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, **di almeno 25.000 euro al netto di IVA.**

Il contratto dovrà avere **una durata minima di 12 mesi**.

Dotazione finanziaria

Nell'ambito della **dotazione finanziaria complessiva** pari a **26 milioni di euro** sono istituite **tre differenti riserve finanziarie:**

• Una quota pari al **3%** delle risorse finanziarie disponibili è destinata alla concessione delle agevolazioni ai soggetti proponenti che, al momento della presentazione della domanda di accesso alle agevolazioni, sono in possesso del **rating di legalità**;

• Una quota pari al **10%** è destinata alla concessione delle agevolazioni alle PMI che, al momento della presentazione della domanda di accesso alle agevolazioni, risultano essere **start-up innovative** ovvero PMI innovative;

• Una quota pari al **60%** è destinata alla concessione dei **voucher advanced stage.**

• Inoltre **6 milioni di euro sono destinati esclusivamente alle imprese aventi sede legale nella regioni Campania, Calabria, Basilicata, Puglia e Sicilia**.

Come utilizzare il voucher?

Ai fini della fruizione della agevolazione, il soggetto che ha ottenuto il voucher dovrà presentare - tramite la procedura informatica - il **contratto stipulato con la società scelta** tra quelle presenti nell'elenco pubblicato nella sezione *"Elenco Società di TEM"*.

Ai fini della erogazione del contributo, che avverrà a saldo e in una unica soluzione, l'impresa beneficiaria dovrà presentare la documentazione necessaria alla rendicontazione della spesa.

Ulteriori vantaggi

Da quest'anno è stata inserita una interessante novità ovvero **la possibilità di ottenere un contributo aggiuntivo pari a euro 15.000** a fronte del raggiungimento dei seguenti obiettivi in termini di volumi di vendita all'estero:

- **Incremento del volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri registrato nel corso del 2018** (o fino al 31 marzo 2019) **almeno pari al 15%** rispetto a quello conseguito nel 2017;

- **Incidenza percentuale del volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri sul totale del volume d'affari almeno pari al 6%** nel corso del 2018 (o fino al 31 marzo 2019).

Scadenze

Le imprese potranno presentare domanda in via telematica (una per ciascuna impresa) **a partire dalle ore 10:00 del giorno 28 novembre 2017**. Ma, già a partire dal 21 novembre 2017, sarà possibile compilare online la domanda.

Il Ministero procederà all'assegnazione dei Voucher secondo l'ordine cronologico di ricezione delle domande e nei limiti delle risorse disponibili, tenuto conto delle riserve e della sussistenza dei requisiti di ammissibilità in capo ai soggetti proponenti.

Ai fini della erogazione del contributo, che avverrà a saldo e in una unica soluzione, **l'impresa beneficiaria dovrà presentare la documentazione necessaria alla rendicontazione** della spesa prevista all'articolo 11 del Decreto Direttoriale del 18/09/2017.

Le tempistiche

VOUCHER
PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE
Fasi e scadenze

FASE 1

Compilazione domanda attraverso procedura informatica nella sezione Voucher per l'internazionalizzazione del sito www.mise.gov.it

Dalle ore 10.00
21 novembre 2017

FASE 2

Click Day Presentazione online della domanda (termine ultimo ore 16.00 del 01/12/17)

Ore 10.00
28 novembre 2017

FASE 3

Pubblicazione **elenco beneficiari** (sito MISE)

Entro
29 dicembre 2017

FASE 4

Stipula del contratto di servizio con la società fornitrice e relativo caricamento sul portale del MISE

Entro
9 febbraio 2018

Fonte: Exportiamo.it

Iscrizione

Per completare la procedura informatica accessibile nell'apposita sezione **"Voucher per l'internazionalizzazione"** del sito internet del Ministero (www.mise.gov.it) è necessario:

1) Possedere **Carta nazionale dei servizi** per autenticarsi (la procedura deve essere svolta dal rappresentante legale dell'impresa che però può anche conferire, previo accesso alla procedura informatica tramite la Carta nazionale dei servizi, ad un altro soggetto delegato il potere di rappresentanza per la presentazione della domanda).

2) **Avere la possibilità di firmare digitalmente**, pena l'improcedibilità dell'iter di accesso alle agevolazioni, la domanda ed i relativi allegati (n.4 e n.5, che è consigliabile compilare e firmare preventivamente).

3) Possedere una **casella di posta elettronica certificata** (PEC) attiva e la sua registrazione nel Registro delle imprese, come previsto dalla normativa vigente in materia. La registrazione della PEC nel Registro delle imprese è condizione essenziale ai fini della presentazione della domanda ed il suo accertamento è effettuato in modalità automatica dalla procedura informatica.

Finalizzazione domanda

Dopo la generazione del modulo di domanda sotto forma di “pdf” immodificabile, contenente le informazioni e i dati forniti dal soggetto proponente, e successiva apposizione della firma digitale la domanda va caricata sul sito del MISE.
Fatto ciò verrà rilasciato un “codice di predisposizione domanda” necessario per l’invio della stessa.

In breve per completare la domanda bisogna:

1) Effettuare l’accesso alla procedura informatica;
2) Immettere il “codice di predisposizione domanda”;
3) Ottenere l’attestazione di avvenuta presentazione della domanda, recante il giorno, l’ora, il minuto e il secondo di acquisizione della medesima e il suo codice identificativo.

Assistenza ed info:
exportvoucher@mise.gov.it

L'esperienza del 2015

Obiettivi raggiunti: A seguito dell'esperienza aziendale relativa al voucher di internazionalizzazione 2015, il **47%** delle imprese dichiara come raggiunto l'obiettivo principale di supportare l'avvio del processo di internazionalizzazione. Tale percentuale sale all'**82%** tra le attività che non erano ancora presenti sui mercati internazionali. Invece, ad aver ampliato il processo di internazionalizzazione dell'azienda sono soprattutto le imprese che esportavano già (46% vs 36% del totale delle aziende).

Grado di soddisfazione: tra le aziende che si erano poste l'obiettivo di trovare partner commerciali, il **50%** si dichiara «molto soddisfatto» o «soddisfatto» del contributo che il TEM ha apportato. Un simile grado di soddisfazione (**43%**) si riscontra tra le aziende che miravano all'apertura di mercati esteri in cui non erano riuscite ad entrare. L'inserimento della risorsa temporanea è stata apprezzata soprattutto da quelle aziende che intendevano analizzare gli scenari internazionali e i mercati esteri: infatti il 60% di esse manifesta un'elevata soddisfazione rispetto all'obiettivo preposto.
In generale, l'iniziativa del Ministero dello Sviluppo Economico ha raccolto elevati consensi tra le aziende. **Il 73% delle attività che hanno beneficiato del voucher, nel valutare aspettative iniziali e obiettivi raggiunti, si dichiarano complessivamente «molto soddisfatte» o «soddisfatte».**

Indagine condotta dalla società Demetra

L'esperienza del 2015

Soddisfazione su servizio TEM e società fornitrici: il 75% delle imprese si dichiara complessivamente «molto soddisfatto» o «soddisfatto» della risorsa temporanea inserita in azienda. Ad essere apprezzate sono soprattutto alcune caratteristiche del **TEM** come disponibilità e flessibilità (80%), attenzione alle esigenze aziendali (78%), professionalità e competenza (77%). Il giudizio positivo non varia quando le aziende sono chiamate a valutare la **società fornitrice**: ad essere «molto soddisfatto» o «soddisfatto» del servizio ricevuto è il **72%** dei beneficiari del voucher.

Prospettive future: Il mantenimento in azienda del temporary export manager nei prossimi 2-3 anni è, invece, molto probabile nel 27% dei casi. È del 22%, invece, la percentuale di aziende che considera molto probabile l'inserimento di un export manager interno nei prossimi 2-3 anni.

Effetti ottenuti grazie al voucher: Il 56% delle aziende ha visto aumentare il **numero di clienti esteri serviti**. In particolare, questo incremento è stato osservato dal 61% delle aziende che esportavano anche prima del voucher. L'intervento del TEM ha prodotto anche altri effetti significativi - come l' **aumento del numero di mercati** in cui le aziende esportano (riscontrato dal 40% delle aziende) e la **crescita del fatturato estero** (38%).

Indagine condotta dalla società Demetra