

Roma, 14 febbraio 2017

ALLE ASSOCIAZIONI E AI SINDACATI  
TERRITORIALI  
ALLE UNIONI REGIONALI

Loro sedi e loro indirizzi (Via e-mail)

**OGGETTO: INDAGINE SULLE IMPRESE BENEFICIARIE DEI VOUCHER  
PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PROMOSSA DAL  
MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO – I PRINCIPALI  
RISULTATI**

Il 9 febbraio scorso sono stati pubblicati dal Ministero dello Sviluppo Economico, sul suo sito ufficiale, i risultati di un'indagine di *customer satisfaction* relativa ai voucher per l'internazionalizzazione commissionata dal MISE e dall'ICE - Agenzia governativa per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane -, avvalendosi dell'ausilio di una società di ricerche statistiche di mercato.

Tale misura consiste in un contributo a fondo perduto sotto forma di voucher a copertura di servizi erogati per almeno 6 mesi a 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. Per avere accesso all'agevolazione l'impresa potenziale beneficiaria doveva aver conseguito un fatturato minimo di 500.000 euro in almeno uno degli esercizi dell'ultimo triennio – vincolo non sussistente per le Start-up iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese –, deve intervenire con un cofinanziamento e rivolgersi ad una Società fornitrice dei servizi scegliendola tra quelle inserite in un apposito Albo presso il Ministero - CDI Manager è una di queste.

Tale iniziativa del Governo, come si ricorderà, è stata sollecitata fortemente da una costante azione di sensibilizzazione condotta da Federmanager proprio sul tema dell'acquisizione, da parte delle PMI, di risorse umane ad alta professionalità e capacità manageriale per eseguire progetti finalizzati all'internazionalizzazione di qualità, proponendo CDI Manager come strumento operativo.

Entrando nel merito della Ricerca ministeriale, gli output sono stati estrapolati prendendo a riferimento le risposte di 1.200 imprese nell'ambito di un universo di riferimento costituito da 1790 imprese italiane già beneficiarie del

voucher per l'Internazionalizzazione erogato dal Ministero dello Sviluppo Economico, stratificate per territorio di riferimento, tipo di attività economica, dimensione aziendale, esistenza e fasce di export.

Sul piano metodologico, l'Indagine è stata costruita indagando e mettendo a confronto le aspettative e gli obiettivi inizialmente posti e gli effetti prodotti dagli "strumenti" concretamente adoperati.

Le attese si dirigevano principalmente su due fronti, letteralmente "ampliare il processo di internazionalizzazione dell'azienda" (48%) e "supportare l'avvio del processo di internazionalizzazione dell'azienda, aprire nuovi mercati" (42%) a seconda si trattasse di aziende che avevano già praticato o meno attività di export.

Ciò che colpisce è che prima di farne "esperienza pratica e diretta" più del 50% delle aziende associavano la figura del *Temporary Export Manager* (TEM) solo alla possibilità/necessità di trovare nuovi partner commerciali ed aprirsi verso nuovi mercati (internazionali), inquadrando come ulteriori obiettivi, di tipo secondario, ad esempio l'acquisizione di informazioni sulla concorrenza, di dati sull'affidabilità del potenziale cliente/partner, il reperimento di programmi di finanziamento per l'internazionalizzazione e relative modalità di accesso, ecc..

Analizzando i risultati della *survey* è emerso che, a valle dell'esperienza condotta, **il giudizio delle aziende che poi hanno effettivamente usufruito della figura del TEM ha visto non solo una mera conferma delle aspettative iniziali ma altresì un superamento delle stesse, ottenendo vantaggi inaspettati e ponendo fine, al contempo, ad alcune barriere culturali che ne avevano condizionato il giudizio sulla figura in se', sulle potenzialità e sull'efficacia di un suo "intervento".**

A seguito dell'utilizzo del voucher per l'internazionalizzazione, il 47% delle imprese ha dichiarato il raggiungimento dell'obiettivo principale - supportare l'avvio ovvero l'espansione del processo di internazionalizzazione - percentuale che sale all'82% per le attività che non erano ancora presenti sui mercati internazionali; tra quelle, invece, interessate alla ricerca di nuovi partner commerciali, il 50% si è dichiarato "soddisfatto" del contributo che il *Temporary Export Manager* ha apportato in questa direzione.

Oltre gli obiettivi primari, è stato verificato il prodursi di altri importanti benefici indiretti tangibili, in particolare: il 56% delle aziende ha, infatti, constatato un significativo incremento del numero di clienti serviti sui mercati internazionali; il 40% un aumento del numero di mercati di esportazione; il 38% la crescita del fatturato estero.

Sulla base di queste notevoli e positive risultanze **il MISE ha colto l'occasione per rimarcare l'importanza del ruolo di una figura specializzata quale il *Temporary Export Manager* per la crescita delle imprese e per migliorarne la competitività anche sui mercati esteri.** L'auspicio, a questo punto, è che l'esperienza derivante dall'utilizzo del voucher, pertanto, non resti fine a se' stessa, e i passi avanti compiuti rappresentino solo l'inizio di un nuovo percorso e di una nuova cultura del "fare impresa".

Difatti non è certamente un caso che il 40% delle imprese ha manifestato l'intenzione di provare a riqualificare il personale già presente in azienda per supportare le funzioni export; il 27% ha intenzione di mantenere la figura del TEM al proprio interno ancora per altri 2-3 anni, mentre la restante parte considera molto probabile l'inserimento di un *Export Manager* interno per i prossimi anni.

Questo va anche a valorizzare la visione sostenuta dal nostro Sistema che, da tempo, ha colto l'importanza di questa figura professionale per la competitività del sistema produttivo, investendo nella Società di scopo CDI Manager, ora controllata, con l'obiettivo di "giocare in prima linea" lungo tutto il percorso: dall'analisi del bisogno, alla presentazione della domanda al MISE, alla somministrazione del *Temporary Export Manager* più idoneo al bisogno identificato.

Proprio nella piena convinzione della strategicità del suo ruolo in azienda, il TEM è stato introdotto, insieme ad altri, quale profilo professionale certificabile nell'ambito del progetto di certificazione delle competenze manageriali "*Be Manager*", ritenendo che, in una logica occupazionale sempre più - giustamente - orientata alla valorizzazione della meritocrazia e delle competenze, questo strumento possa fare la differenza ed assicurare ai manager una maggiore appetibilità sul mercato del lavoro interno ed estero.

Ci siamo già mossi nelle sedi opportune per evitare che un'esperienza positiva, come dimostrato dai dati, resti fine a se' stessa, essendo, piuttosto, opportuno perseguire tali obiettivi con continuità, nell'ambito di una strategia complessiva che agevoli l'inserimento di competenze manageriali nelle imprese.

Cordiali saluti

  
Mario Cardoni