



# AE

## Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno VI • N° 2 • Apr/Giu 2006



- > Direttore responsabile  
Cinzia Fontana
- > Hanno collaborato  
Marco Tupponi  
Cinzia Fontana  
Enrico Ghirelli  
Alessandro Russo  
Michele Lenoci

## SOMMARIO

- > Editoriale  
L'ICE ed un innovativo  
metodo di fare  
Formazione alle  
Imprese Pag. 1
- > A proposito di...  
Basilea 2: l'impatto sulle  
PMI (I parte) Pag. 2
- > Attenzione su...  
Il passaggio  
generazionale  
nell'impresa Pag. 4
- > Attenzione su...  
Il sistema contrattuale  
in Romania e Bulgaria Pag. 6
- > Programma AL-Invest:  
Incontro d'affari per  
aziende settore moda Pag. 7

## Editoriale

### L'Istituto per il Commercio Estero ed un innovativo metodo di fare Formazione alle Imprese

**D**a un anno sto seguendo in prima persona, insieme ad alcuni Membri di Commercioestero Consulting S.r.l., un Progetto Formativo che l'ICE sta realizzando con alcune, selezionate PMI, su tutto il Territorio Italiano.

Siamo già stati in Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Campania, Calabria, Basilicata e Sicilia.

Nei prossimi mesi si arriverà anche in altre Regioni Italiane.

Ho deciso di scrivere questo editoriale parlando brevemente di questa esperienza perché, sia pure con alcune cose migliorabili (come tutte le attività umane), è stata un'esperienza non solo utile alle imprese, ma anche a noi Formatori/Consulenti.

E' stato vantaggioso per le imprese sia per l'articolazione specifica del progetto, sia perché il turn over dei Consulenti ha dato modo loro di valutare e mettere a confronto varie esperienze e approcci al complesso tema dell'internazionalizzazione.

Le modalità di svolgimento del Progetto si articolano in tre fasi:

- 1) una prima fase di aula, nella quale si trattano le tematiche attinenti all'export: aspetti legali, strategici, pagamenti, dogane, trasporti, marketing;
- 2) una seconda fase in cui al singolo Consulente viene affidata un'impresa da visionare in loco e, utilizzando un apposito questionario, capire la struttura aziendale, così da permettere di individuare i Paesi target adatti al prodotto ed alla tipologia aziendale;
- 3) ed una terza fase nell'ambito della quale, utilizzando le sedi ICE all'estero, le imprese,

che partecipano a questo Progetto, potranno andare per toccare con mano le opportunità che si possono presentare loro.

Dicevo anche della metodologia del turnover dei Consulenti come valore aggiunto del Progetto, perché ognuno di noi ha avuto modo di portare la propria esperienza e le singole imprese hanno potuto non solo confrontare le diverse competenze, ma anche avere una gamma ampia di Esperti del settore, selezionati dall'ICE, a cui potersi eventualmente rivolgersi nel prosieguo dell'avventura estera. Il nostro Gruppo, per esempio, ha già svolto varie attività consulenziali successive alla fine dell'intervento mirato.

D'altra parte anche noi Consulenti siamo stati arricchiti da questa esperienza, perché alla fine dell'intervento dobbiamo dare un'idea sufficientemente chiara alle imprese visitate sul Paese o sui Paesi che riteniamo più adatti per loro, e questa opera di sintesi ci spinge ad una concretezza certamente stimolante.

Ci auguriamo che questo vincente metodo di svolgere la formazione, che implica sempre meno aula e teoria e sempre più attività sul campo e personalizzazione per le singole Imprese sia sempre più seguito; questo perché le PMI italiane non sempre sanno a chi rivolgersi per ragionare su come pianificare la propria strategia per l'estero, mentre attraverso questa via l'ICE ha creato un prodotto di alta sartoria personificando le esigenze.

**Marco Tupponi**

Presidente Commercioestero Consulting S.r.l.

Presidente Commercioestero Network.

tupponi@commercioestero.net