



Consulenza Sviluppo S.r.l.

SINTESI - Internazionalizzazione in Nord Africa – Modulo Tunisia

Presso l'Hotel HOLIDAY INN, Sabato 14 aprile 2012, in Roma, si è tenuto il convegno, **Internazionalizzazione in Nord Africa – Modulo Tunisia**, con la partecipazione dei relatori, dei referenti capofila dei contatti di rete, degli studi professionali e delle aziende accreditate.

Dopo i saluti di apertura e di benvenuto della ns. società, nella persona della responsabile area marketing, la Dott.ssa Taysir SOUSSI, è intervenuto, nel ruolo di moderatore, l'Ing. Alessandro VIZZARRI, docente presso la facoltà d'ingegneria presso l'Università di Tor Vergata e segretario AICT.

Nella mattinata si è svolta, la sessione informativa, durante la quale sono intervenuti:

- La CAMERA di COMMERCIO ITALO ARABA, presente in 22 paesi, rappresentata dal suo direttore del centro studi, Dott. Enzo PETRALIA, in qualità di Presidente onorario, che ha presentato un quadro aggiornato sulla situazione geopolitica dell'Europa, del Maghreb e del Medio Oriente, fornendo dati sull'interscambio. Particolare rilievo è stato posto, sulla Tunisia ed il suo importante ruolo nello sviluppo democratico ed economico del continente africano e di altri paesi limitrofi.
- CONSULENZA SVILUPPO SRL, rappresentata dal General Manager, Dott. Francesco GUGINO, che ha illustrato l'attività di consulenza aziendale strategica ed ha presentato la rete dei professionisti partner che affiancano, con la loro attività specialistica, la ns. società.

Il General Manager ha sottolineato, che mai come in questo difficile momento della ns. economia, sia importante procedere ad una verifica dello stato della propria gestione aziendale, per intraprendere, qualora necessario, tutte le azioni tese al consolidamento dell'azienda da una parte, dall'altra, dare impulso allo sviluppo, mediante attività di internazionalizzazione.

Queste due azioni, per essere efficaci, debbono passare anche dalla professionalità dei consulenti delle aziende, nonché da professionisti esperti e specializzati nel proprio settore.

È stato illustrato in dettaglio il **modello di internazionalizzazione**, tema centrale del convegno. Trattasi di una forma di **delocalizzazione**, definita **leggera**, che vede aziende dotate di buona tecnologia, realizzatrici di impianti e/o infrastrutture per alcuni settori scelti, quali: **ICT-IT, ELETTO-FOTOVOLTAICO, ENERGIE RINNOVABILI, MECCANICO-PETROLCHIMICO, AMBIENTE**, organizzarsi, prevalentemente in **forma aggregata**, per la partecipazione alle gare di appalto internazionali.

A tal proposito ha annunciato **i progetti in corso** e la definizione degli stessi prevista entro il primo semestre 2012. Esso consiste nel realizzare per conto delle imprese di ciascun raggruppamento: l'**Area Estero**, per quelle che non ne dispongono ancora.

La forma giuridica prescelta, per la configurazione dei raggruppamenti, è il **contratto di rete**, che consente, alle imprese aderenti, di mantenere la propria **autonomia**, beneficiando di quelle sinergie che permettono loro, da una parte economie di costi e dall'altra una maggiore forza di penetrazione sui nuovi mercati. Ciò dà la possibilità di ripartire fra più aziende i costi, per esempio, l'onorario della consulenza per un contratto commerciale nelle gare di appalto. La singola impresa, quindi, può permettersi di avvalersi della migliore professionalità sul mercato della consulenza legale internazionale, come la società BACKER & MAC KENZIE, tra l'altro presente all'evento nella persona del suo manager per la sede di Roma, l'Avv.to Alfredo LUCENTE.

Il Dott. Francesco GUGINO, ha altresì ha fatto rilevare, con forza, come sia altrettanto determinante ed importante, l'attenta **selezione delle aziende** da internazionalizzare, punto di partenza per la buona riuscita di ogni iniziativa.

Consulenza Sviluppo Srl, oltre a realizzare l'area operativa estera delle singole aziende, è impegnata nella **costituzione di raggruppamenti**, che sono in questa fase i contratti di rete, ma che potranno all'occorrenza essere i consorzi, operanti sotto lo stesso brand, rappresentativo della migliore tecnologia italiana nei settori scelti.

Detti contratti hanno la duplice finalità, la prima, costituire aggregazioni, che per caratteristiche tecniche ed potenzialità economiche, siano in grado di attrarre aziende estere presenti sul territorio; la seconda, diventare riferimento per eventuali aziende europee leader o grandi investitori internazionali, che spesso difettano di indotto manifatturiero italiano sul luogo. Questi impegnativi obiettivi, ci impongono imprevedibilmente, una attentissima attività di selezione, formazione e regolamentazione delle attività dei raggruppamenti d'impresa, coscienti che dalla loro buona riuscita deriva il ns. successo.

Il Dott. Francesco GUGINO, nel rappresentare la propria formazione culturale e professionale, ha informato la platea, dell'aver vissuto nell'infanzia in Tunisia, e, di garantire la sua collaborazione, oltre che per una periodica presenza sul territorio tunisino, anche e soprattutto, per la sinergia operativa con la società consociata, con sede nella capitale e prossime diramazioni sul territorio, **E.M.M. CONSULT Sarl** (Europe Mediterranean Market Consult Sarl).

CONSULENZA SVILUPPO Srl e E.M.M. CONSULT Sarl rappresentano due facce della stessa medaglia, operano in simbiosi, in maniera tale da offrire, con carattere di continuità, le consulenze ed i servizi utili ed indispensabili all'internazionalizzazione, in Italia come all'estero. Il raggio di azione delle predette società, parte dalla Tunisia ed entro pochi mesi si estenderà agli paesi del Grand Maghreb, dove sono stati definiti i relativi supporti operativi.

La mattinata ha visto gli interventi dei referenti/capofila dei contratti di rete in corso di realizzazione. Ogni impresa, oltre ad intervenire per la presentazione della propria azienda, ha illustrato le iniziative in corso che vedono CONSULENZA SVILUPPO Srl, quale partner propositivo ed attore principale, nella fase di realizzazione del loro programma di internazionalizzazione:

- **“ADS Spa - Assembly Data System Spa”**, rappresentata dall'amministratore delegato, sig. Arnaldo EMILIANI, già capofila dell'ATI “Imp.Hi.Tech – LAZIO” in un progetto d'internazionalizzazione verso la Tunisia, è oggi azienda referente capofila del costituendo contratto di rete: **“Imp. Hi.Tech – ICT - IT”**.

La società, oltre alla sede principale di Pomezia (Roma) è presente sul territorio, con sei filiali distribuite sul territorio nazionale: Milano, Treviso, S. Benedetto del Tronto, Napoli, Palermo, Catania e vanta tra i suoi migliori clienti: Ericsson, Wind, Albacom, FastWeb, Telecom Italia, H3G, TIM, Vodafone, Finmeccanica, Terna. In controtendenza con la situazione economica italiana, “ADS Spa” ha registrato l’aumento del volume degli affari, che è passato da 11 a 32 milioni di Euro, mentre la forza lavoro è arrivata a 600 unità. La società, che si è recentemente trasformata in società per azioni, ha già operato sui mercati esteri ed è molto interessata al mercato Maghrebino: Tunisia, Marocco, Libia.

- **“DINETS Srl”**, tramite il responsabile per la sede di Roma, l’Arch. Mauro GRAMIGNA, ha illustrato i progressi fatti dalla società in questi ultimi anni, assistendo i clienti nelle scelte di integrazione e crescita dei sistemi di telecomunicazione, di gestione dati e di sicurezza e sviluppare soluzioni software specifiche per il mercato di riferimento. Da evidenziare i risultati ottenuti con la fornitura a ospedali e cliniche del prodotto MEDIASWEB, software all’avanguardia per la gestione dei pazienti nelle strutture sanitarie, commercializzato anche tramite Telecom Italia Spa. La Dinets, che opera in Italia (ad Ancona, Roma, Bologna, Cesenatico e Perugia), ha già avviato un programma di internazionalizzazione in Egitto.

- **“MARTUCCI IMPIANTI INDUSTRIALI Srl”**, nella persona del rappresentante legale, sig Alessio MASTRONIANI, è una società operante nel settore elettrotecnico e tecnologico che ha acquisito negli anni una consolidata esperienza nel settore industriale e terziario, realizzando opere di notevole entità sia nel campo della distribuzione elettrica che in quello della automazione industriale.

In questi ultimi anni la società si è impegnata nella realizzazione dell’ampliamento della linea “C” della Metropolitana di Roma e sta per avviare la realizzazione della rete elettrica di alta tensione degli stabilimenti della Fiat Avio a Piedimonte San Germano (Fr).

L’azienda non ha ancora esperienza internazionale, ma ha già fatto parte del progetto “Imp.Hi.Tech – LAZIO”, in qualità di azienda associata ed è oggi referente capofila del contratto di rete: **“Imp.Hi.tech – ELETTRICO - FOTOVOLTAICO”**.

- **“INNOVADIS Srl”**, rappresentata dall’amministratore delegato, Prof. Mario DI SOTTO, azienda referente capofila del costituendo contratto di rete **“Imp.Hi.tech – ENERGIE RINNOVABILI”**, è attualmente alle prese con la realizzazione della centrale di biomassa in provincia di Brindisi, che utilizza materiale di scarto proveniente dagli uliveti.

- **“CO.MO.SUD Srl”**, Amministratore Delegato Franco GENTILE, gestisce un consorzio d’imprese per la realizzazione, chiavi in mano, di impianti meccanici, industriali in genere, petrolchimici e impianti per la produzione di energia rinnovabili. In questo momento è impegnata nella realizzazione nel progetto “INNOVADIS srl”, di cui sopra, del valore di 6 milioni di euro. L’azienda ha esperienza internazionale per aver operato in Yemen e Oman ed è molto interessata ai paesi del Gran Maghreb, soprattutto per quanto riguarda il settore petrolifero. È azienda referente capofila per il contratto di rete **“Imp.Hi.tech – MECCANICO - PETROLCHIMICO”**

- **SO.GE.A ENGINEERING Srl”**, rappresentata da Giorgio CENSI, è una società di progettazione di impianti di trattamento acque e rifiuti in genere. Essa, da anni sul mercato, dispone di buona tecnologia e know-how molto apprezzati; con le consociate è in grado anche di realizzare e gestire impianti tecnologici del settore ambiente. È azienda referente capofila per il contratto di rete **“Imp.Hi.tech – AMBIENTE”**.

Le aziende capofila e le altre associate facenti parte dei costituendi contratti di rete, hanno un **fatturato complessivo di circa 50 milioni di euro**.

La sessione plenaria è proseguita con il collegamento in videoconferenza con Tunisi, dall'hotel RAMADA PLAZA, con la società E.M.M. CONSULT Sarl ed autorevoli rappresentanti di organismi nazionali, che hanno illustrato rispettivamente la realtà e le funzioni dei tecnopoli, dei centri tecnici e delle zone franche. La Dott.ssa Sabrine SAAF BAOUEB, ha illustrato le consulenze ed i servizi che la società E.M.M. CONSULT Sarl offre, ed è poi intervenuto, un partner per la consulenza fiscale, che ha illustrato il legislativo del paese, nonché le agevolazioni per gli investitori esteri. Infine, il rappresentante per la Tunisia del MONTE DEI PASCHI DI SIENA, Dott. Roberto D'ASCIA, ha portato la sua testimonianza e sottolineato, come sia indispensabile, per poter profittare delle opportunità che il mercato offre, che le aziende siano strutturate e dotate di un progetto operativo ben programmato.

Nel pomeriggio ha avuto luogo la sessione tecnica, riservata alle imprese. In particolare è intervenuto il Dott. Francesco GUGINO, per illustrare le opportunità che la Tunisia di oggi offre per i grandi progetti, come l'approvazione dell'accordo tra Tunisia, Bahrein ed un gruppo di operatori turchi, per la realizzazione delle infrastrutture del grande progetto **Tunisi porto finanziario dell'Africa**.

Successivamente, sono intervenuti alcuni partner di CONSULENZA SVILUPPO Srl, quali: il Dott. Carmelo PAOLINO, per illustrare i vantaggi e le peculiarità del contratto di rete e le sue applicazioni, mentre, l'Avv.to Claudio ALTOBELLI, dell'importante studio legale e tributario CBA lex, ha trattato il tipo di contratto di rete da adottare ed altri strumenti giuridici applicabili alle gare di appalto. Infine il Prof. Maurizio BERRUTI, ha sensibilizzato, la platea degli imprenditori, a non trascurare gli aspetti del controllo, sia della gestione dei costi, che della tesoreria di cassa.

Dopo un breve dibattito, si è completata la esposizione teorica, e, si è quindi passati alla fase pratica, vera e propria. In un'aula didattica, il Prof. Maurizio BERRUTI, ha illustrato un **modello matematico** per la simulazione delle gare di appalto, appositamente realizzato su richiesta della ns. società. Detto elaborato, ritenuto indispensabile per la fase preliminare di valutazione della partecipazione alle gare di appalto, consentirà, a ciascuna azienda Capofila di rete, in tempi rapidi, di poter valutare l'opportunità, nonché come partecipare nell'ambito della propria formazione di rete. Detto elaborato ha suscitato notevole interesse da parte dei partecipanti.

Con la ns. viva soddisfazione per la collaborazione nella buona riuscita dell'evento, sia dei partner, che degli staff tecnici di CONSULENZA SVILUPPO Srl e E.M.M. CONSULT SARL si è conclusa la giornata, che ha visto le aziende partecipare con attenzione e testimoniare vivo apprezzamento al nostro progetto. Con le foto di rito ed un arriverderci a Tunisi, è stato preannunciato l'invito a partecipare ad un incontro organizzato, dalla società E.M.M. CONSULT Sarl, e, del tecnopolo dell'Ict di Tunisi: TECNOPARK EL GAZALA, in concomitanza con l'importante convegno annuale: **TUNISIA INVESTMENT FORUM 2012**, che si terrà nella capitale il 14 e 15 giugno 2012.