

# Nel nuovo mondo globale la bussola è un algoritmo

Si chiama Waam il software che aiuta le imprese ad affrontare i processi di internazionalizzazione con il massimo contenimento dei rischi. L'ha sviluppato Wip Consulting ed è tagliato su misura per le Pmi

di Marina Marinetti



nei mercati globali».

Il sistema imprenditoriale italiano è caratterizzato da micro, piccole e medie imprese. Tutte, in misura diversa, sono eccellenze nel proprio settore. E tutte, in misura diversa, hanno bisogno di supporto per poter valorizzare il proprio prodotto e affermarsi con la propria identità in mercati sempre più competitivi ed affollati, dove le dinamiche prezzo-prodotto-qualità non sono più sufficienti per aumentare il fatturato.

**NEL NUOVO CONTESTO LE DINAMICHE PREZZO-PRODOTTO-QUALITÀ NON SONO PIÙ SUFFICIENTI PER AUMENTARE IL FATTURATO**

«Dieci anni fa abbiamo avviato un osservatorio sulle necessità delle imprese italiane che volevano approcciare i mercati internazionali», racconta Rita Palumbo. «Abbiamo iniziato ad analizzare le esigenze degli imprenditori. Abbiamo parlato ed incontrato centinaia e centinaia di imprese di diverse dimensioni in tutta Italia. Abbiamo raccol-

**G**lobalizzazione sì o globalizzazione no? Il dibattito è attuale e molto acceso tra economisti e osservatori internazionali. Ma per un'azienda scegliere di rimanere nei confini del proprio Paese è un errore, così come è un errore pensare che conquistare i mercati globali sia semplicemente proporre i propri prodotti all'estero e magicamente venderli.

«La globalizzazione ha comportato nuove politiche commerciali ma, soprattutto, ha imposto diversi modelli di business», afferma Rita Palumbo, presidente e Ceo di Wip Consulting, società di consulenza per lo sviluppo delle imprese in Italia e all'estero. «I fallimenti, o i mancati successi, delle imprese italiane sono generati sia dalla scarsa conoscenza delle dinamiche economiche,

degli usi e dei consumi delle popolazioni straniere, sia dall'incapacità di costruire relazioni di business professionali e continuative con gli interlocutori stranieri. Le nostre imprese devono imparare a pensare e a decidere in modo diverso, passando dalla fase della vendita all'estero a quella dell'internazionalizzazione. È una questione di approccio strategico: esportare non può essere un tentativo perché il mercato interno è in contrazione. Per poter avviare un percorso di internazionalizzazione con il massimo contenimento del rischio è necessario avere un'impresa che funzioni in Italia e adeguare l'organizzazione a competere

In alto, da sinistra: Paola Beltrami, Clara Castellucci, Sara Aina, Michelle Marconi. A destra Rita Palumbo, Ceo di Wip



to moltissimi dati che hanno rilevato che le aziende italiane, Pmi in special modo, sono caratterizzate da un minimo comune denominatore: la mancanza di una visione strategica che andasse oltre al fare bene il proprio prodotto».

«Nel 2020 le difficoltà degli imprenditori hanno raggiunto picchi altissimi – aggiunge Palumbo - La pandemia del Covid 19 ha messo in luce la fragilità delle catene di approvvigionamento globali ed evidenziato nuove criticità dei modelli di business delle aziende che esportavano. Ed è stato allora, complice anche il lockdown, che abbiamo deciso di sistematizzare metodo di rilevazione ed obiettivi, dando vita all'algoritmo **Waam**, acronimo di **Wip Audit Assessment Model**».

L'algoritmo, software brevettato di proprietà intellettuale di Wip Consulting, è uno strumento di rilevazione finalizzato a migliorare le performance dell'azienda e a supportare i vertici ad intraprendere un percorso di crescita continuo e costante. Prendendo a riferimento quattro parame-



**WAAM È UN  
CHECK UP AZIENDALE  
CHE RILEVA  
I BISOGNI  
NON ESPRESSI  
DEGLI IMPRENDITORI**

## NEL NETWORK DI SINERGIA

Wip Consulting nasce nel 2013 dall'idea di un gruppo di professionisti con esperienza ultradecennale nel campo dell'internazionalizzazione e della comunicazione strategica, oggi entrambi ambiti strategici imprescindibili per ogni azienda per crescere nel proprio Paese e conquistare i mercati globali. Wip Consulting è una delle nove società del network di Sinergia, un innovativo modello di hub di esperti in tutti i campi della consulenza direzionale.

«L'internazionalizzazione, così come la comunicazione e la sostenibilità, da intendersi come asset per essere concretamente competitivi sia in Italia che all'estero – afferma Stefano Lamera, socio di Wip Consulting e presidente di Sinergia – sono le sfide del futuro per tutte le imprese italiane, specie per le Pmi, che necessitano di supporto soprattutto in tema di competenze, che spesso non sono presenti in azienda».

«Il nostro modello di consulenza – afferma Alfredo Maccari, socio di Wip Consulting e direttore commerciale di Sinergia – è basato sull'analisi elaborata con modelli di esplorazione validati a livello economico e tecnologico. Ad oggi non esistono nomenclature informatiche simili a Waam. Noi siamo certi che potrà fare la differenza per le migliaia di Pmi che vogliono approcciare correttamente i mercati globali. Ed essere anche uno strumento utile per gli addetti ai lavori che si occupano di export».

Tra tutte le nove società del gruppo Sinergia, Wip è quella che vanta un team tutto al femminile. Nella compagine societaria la maggioranza è rosa, mentre il team di governance è rappresentato da donne. Accanto a Rita Palumbo, oltre a Sara Aina - appena trentenne ma già manager director - e a Paola Beltrami, 28 anni, responsabile del coordinamento dell'area internazionalizzazione, ci sono Clara Castellucci, social media manager e strategist, e Michelle Marconi dedicata all'osservatorio dei mercati globali. Giovani e giovanissime, tutte e quattro esempi di perfetta sintesi tra formazione universitaria umanistica ed economica con competenze Stem. Tutte, infatti, in modalità diversa lavorano al monitoraggio, all'implementazione e all'affermazione di Waam.

tri – modello di business, organizzazione aziendale, risorse umane e competenze – sono state definite griglie di domande che si sviluppano a seconda delle risposte dell'imprenditore e del settore merceologico di appartenenza dell'azienda. Il metodo di esplorazione, effettuato con le tecniche dell'audit, esamina le caratteristiche del prodotto e gli elementi di competitività, verifica le competenze in materia di internazionalizzazione, consente di disegnare le migliori strategie di business e di indicare dove e come esportare. Le risposte generano un rating, risultato di medie ponderate tra i vari questionari e sintesi della valutazione sul "benessere" dell'azienda.

«Waam – spiega Palumbo - è un check up aziendale che rileva anche i bisogni non espressi degli imprenditori, dando un risul-

tato non interpretabile ma oggettivo, che serve a definire strategie, attività e strumenti per governare e far crescere un'impresa». Waam è stato elaborato sulla base dei criteri scientifici dell'economia d'impresa, con approfondimenti sugli asset intangibili, sul digital, sulle tematiche della sostenibilità e sulle competenze.

«Il focus sulle competenze affronta uno dei problemi strutturali del nostro sistema imprenditoriale – conclude Palumbo – quello dell'imprenditore self-made che in altri tempi ha creato aziende di grande valore ma che oggi tra globalizzazione, digitalizzazione, green transformation e automatizzazione dei processi produttivi stenta a far fronte alle richieste dei mercati con un approccio manageriale». È una bussola per navigare al sicuro nei mercati globali.