

DA CONFAPI

Un vademecum per l'export

Dieci regole utili alle aziende che operano sul mercato estero

Dal Centro studi di Confapi un utile vademecum per affrontare in piena sicurezza i mercati esteri e rafforzare la promozione del business commerciale in chiave di internazionalizzazione.

Primo consiglio: un vero check-up aziendale. Ma poi è necessario personale qualificato in materia di gestione aziendale, marketing, logistica, pagamenti, contrattualistica, fiscalità, dogane. Terzo: la promozione. «Si è iniziato a capire l'importanza di far conoscere i prodotti nei mercati internazionali. Ma, anziché realizzare azioni strutturate di medio-lungo periodo, si creano tante attività "mordi e fuggi" con risultati molto scarsi». La commercializzazione e la registrazione marchio sono gli altri "comandamenti" da rispettare nel mercato estero.

Confapi insiste, poi, sulle politiche di prodotto e di prezzo. Questione pagamenti: «Altra grossa carenza delle nostre imprese. Gli operatori esteri si lamentano delle aziende italiane in quanto le nostre imprese pretendono quasi sempre il solo pagamento anticipato». Infine, il vademecum si chiude con l'invito a presidiare i mercati. «L'azienda vive grazie agli ordinativi dei clienti (importatori, distributori, buyers). E' preferibile avere una diminuzione degli ordinativi ma mantenerli facendo qualche sacrificio, piuttosto che perdere il cliente. E piuttosto che spendere ingenti somme di denaro in viaggi di andata e ritorno per vedere come vanno le cose (spesso con scarsi risultati) spenderemo di meno individuando le figure professionali locali più idonee per gestire in loco le nostre attività» evidenzia il vademecum.

