

Gestione Trasporto internazionale: problemi e opportunità

Pubblicato: Giovedì 29 Novembre 2012

Il tema è di quelli che suscitano l'interesse delle imprese. Tanto più su un territorio come quello della provincia di Varese dove il fatturato delle aziende è, in una quota rilevante, frutto della vendita dei propri prodotti sui mercati di tutto il mondo: una quota che negli ultimi anni complessivamente varia tra il 35 e il 40%. **Erano in un numero superiore a 90 le imprese che hanno accolto con interesse e attenzione le indicazioni che ieri pomeriggio (mercoledì 28 novembre, ndr)** sono giunte loro durante il seminario promosso nelle sale di MalpensaFiere a Busto Arsizio dall'Ufficio Internazionalizzazione della Camera di Commercio. **L'esperta di trasporti internazionali Giovanna Buongiovanni ha affrontato il tema della movimentazione delle merci e dei rischi assicurabili.**

«Un argomento cruciale per la nostra azienda, che in questo 2012 sta lavorando soprattutto con i mercati della Russia e del Kazakistan: insieme raggruppano quasi il 70% del nostro fatturato», così si è espresso chi ha partecipato al seminario per conto della Alesamonti, impresa di Barasso che produce macchine utensili, prima di aggiungere che «... non è certo la prima volta che partecipiamo a un seminario proposto dalla Camera di Commercio, sia qui a MalpensaFiere che nella sede congressuale delle Ville Ponti. E sempre abbiamo avuto riscontri positivi per la nostra attività». Un riscontro che dal seminario odierno si attendeva anche chi era presente a nome della Bea, altra azienda metalmeccanica, questa volta di Solbiate Olona: «Noi siamo soggetti a un numero crescente di obblighi quando esportiamo. Un carico gravoso per la nostra attività. Si parla del peso della burocrazia come elemento che incide sulla competitività, ma devo dire che non sono solo gli apparati statali, quello italiano come pure degli altri paesi, a rendere difficile il nostro compito. Molto più spesso lo diventa anche a causa dei carichi amministrativi che ci impongono gli altri soggetti privati della filiera della compravendita internazionale. Pensi solo al fatto che ogni vettore vuole una tipologia diversa di documentazione per trasportare le nostre merci. Le direttive nazionali sono sempre le stesse, ma ogni vettore le interpreta a suo modo!». E proprio sulla necessità di guardare in modo univoco al processo di vendita all'estero ha insistito l'esperta Giovanna Buongiovanni: «Le aziende devono saper collegare i diversi aspetti che entrano in gioco nel trasporto internazionale delle merci. Mi riferisco alle attività di vendita commerciale come agli obblighi doganali e fiscali. Troppo spesso nelle nostre imprese i compiti sono parcellizzati e non si pensa a rendere compatibili tutti i vari step del percorso internazionale: dalla produzione alla consegna del prodotto e all'incasso della vendita». Un altro elemento di debolezza è dato dalla mancata attenzione nei confronti delle opportunità che attualmente offre il mondo assicurativo: «L'esame del rischio è trascurato, perché non percepito come rilevante dalle aziende. Occorre invece porlo in primo piano e prendere in considerazione le soluzioni offerte dal mercato assicurativo».

Dopo il seminario di oggi, l'Ufficio Internazionalizzazione della Camera di Commercio proporrà a breve un'altra iniziativa di formazione alle imprese: per mercoledì 12 dicembre, sempre a MalpensaFiere, è già programmato un incontro dedicato agli aspetti legali e contrattuali della vendita online.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

