

Il webinar organizzato dalla Camera di Commercio e Icc Italia

Le imprese che esportano possono superare la crisi

Si aprono spiragli importanti per le aziende del Sud

«Da un'analisi effettuata dal Centro studi Tagliacarne emerge come le imprese che esportano sono più produttive e maggiormente in grado di riprendersi da questa crisi pandemica. In particolare, al Sud le imprese che si affacciano ai mercati internazionali hanno un vantaggio competitivo del 25% in più rispetto alle altre aziende. Da qui, l'organizzazione di questo webinar tramite il quale la **Camera di commercio** ha inteso fornire alle imprese uno strumento fondamentale su un tema così importante». È la segretaria generale dell'Ente camerale, Paola Sabella, a spiegare il significato e gli obiettivi della preziosa occasione formativa, svoltasi ieri. La **Camera di commercio**, d'intesa con la sua Azienda speciale servizi alle imprese e in collaborazione con Icc Italia, il Comitato nazionale della **Camera di commercio** internazionale, ha organizzato, infatti, un incontro sul tema "Le Regole Incoterms Icc e le principali novità dell'edizione 2020-Focus su import export delle imprese italiane e strategie di internazionalizzazione".

La parola "Incoterms" sta per "International Commercial Terms" e racchiude una serie di termini commerciali utilizzati in importazione ed esportazione, validi in tutto il mondo, che definiscono le competenze di ciascun soggetto impegnato nelle transazioni che avvengono tra un Paese e l'altro. «Un'occasione importante per acquisire conoscenze indispensabili per crescere e diventare più competitivi – afferma il presidente della Camera di com-

mercio, Ivo Blandina – ma anche per evitare eventuali incomprensioni e controversie che le relazioni commerciali con l'estero possono comportare. È una materia complessa che va affrontata con approccio serio perché i rischi possono essere molteplici. Se non si ha la possibilità di istituire un ufficio estero all'interno della propria azienda, è essenziale essere affiancati da professionisti che sappiano rappresentare come accrescere la propria competitività e, al contempo, come

riparare l'azienda da eventuali danni, evitando di affidarsi a un'intermediazione parassitaria che, addirittura, in alcuni casi, altera le regole del mercato». E le regole Incoterms indicano chiaramente quali sono gli obblighi e i rischi a carico del venditore e del compratore, fornendo norme internazionali uniformi per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci da inserire nei contratti di compravendita.

«I processi di esportazione delle imprese sono essenziali – dichiara Roberto Calugi, direttore generale Fipe – anche per sostenere l'economia in un periodo così difficile come questo che stiamo vivendo a causa del Covid. I mercati aperti sono, certamente, quelli che hanno resistito meglio. C'è un grande lavoro da fare, soprattutto al Sud, per portare le imprese sui mercati internazionali in modo adeguato e corretto. Se si rimane sul mercato domestico, si è più fragili. Per questo è fondamentale puntare su una strategia di internazionalizzazione che renda il Paese più competitivo».

Le prime Regole Incoterms risalgono al 1936, poi seguite da modifiche negli anni seguenti. L'edizione 2020 si è resa necessaria per mantenere queste regole sempre in linea con le attuali pratiche del commercio internazionale. Al webinar hanno preso parte anche Maria Beatrice Deli, segretario generale Icc Italia, e Giuseppe De Marinis, senior partner dello studio legale Tupponi-De Marinis-Russo&Partners.

La segretaria generale Paola Sabella ha citato i dati del report del Centro studi Tagliacarne degli Enti camerali



Paola Sabella Segretaria generale dell'Ente camerale di Messina

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 3960





Strumenti al servizio del territorio Questo l'obiettivo delle iniziative messe in campo dall'Ente camerale