

Vendere all'India? Ecco come

Pubblicato: Mercoledì 20 Aprile 2005

Varese meets India, non più soltanto fanto-economia. I problemi che le imprese del territorio si troveranno per forza di cose ad affrontare, qualora non volessero lasciarsi scappare il potenzialmente enorme nuovo mercato asiatico, trovano finalmente risposta concreta.

Si è svolto infatti quest'oggi al Centro Congressi delle Ville Ponti il primo seminario di un ciclo, promosso dalla Camera di Commercio di Varese, organizzato per spiegare agli imprenditori ed industriali della provincia come comportarsi in materia di commercio con l'estero. In particolare l'incontro odierno, dal tema "Vendere in India: come impostare il contratto di compravendita ed il regolamento di prezzo", si è presentato come propedeutico all'evento denominato "Varese International Meetings: Varese meets India", organizzato sempre dalla Camera di Commercio i prossimi 31 maggio e 1 giugno.

Relatrici d'eccezione Giovanna Bongiovanni, consulente di trasporti e pagamenti internazionali del Centro Estero Camere Commercio Lombarde, ed Ilaria Piombo, consulente di contrattualistica internazionale per il medesimo ente.

Si è discusso soprattutto delle modalità di stipulazione e delle forme di pagamento che sono consigliabili qualora si decidesse di entrare in affari con clienti provenienti dal popoloso stato del sud-est asiatico: come tutelarsi davanti ad un contratto di vendita internazionale, le leggi applicabili dalle autorità competenti, le principali clausole e regolamenti del pagamento.

Proprio riguardo a quest'ultimo punto significativo un passaggio dell'intervento di Giovanna Bongiovanni, che ha voluto particolarmente insistere sulla "assoluta necessità, per evitare truffe, di accordarsi per pagamenti attraverso regolamenti documentari. Forme di pagamento cioè che, in quanto facenti perno su documenti ed avendo garanzie bancarie a livello di mediazione della vendita, riducono i rischi assunti dalle due parti. Il fattore rischio tuttavia", conclude la Bongiovanni, "non è in alcun modo totalmente eliminabile, trattandosi pur sempre di un'operazione commerciale a grande distanza, ed essendo le condizioni di pagamento, come in qualunque trattativa, uno degli elementi di maggiore negoziazione".

Porte aperte alle esportazioni verso l'India per gli imprenditori varesini dunque, ma con la necessaria prudenza.

Da segnalare, tra i prossimi seminari del ciclo, quello, di assoluta attualità, in programma il 23 giugno sempre alle Ville Ponti: si parlerà infatti del caso Cina, ponendo particolare attenzione agli strumenti legali di protezione del marchio.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it