

CASERTA - L'importanza di gestire al meglio le transazioni internazionali e ridurre al minimo il rischio di credito. Sono stati questi gli argomenti al centro della seconda tappa di "Tecniche per l'Export", il corso gratuito sulle tecniche dell'export organizzato da "Ice Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane" in collaborazione con Confindustria Caserta, destinato a PMI, start-up, cooperative, consorzi e reti di impresa delle cosiddette regioni meno sviluppate. Tante le imprese, provenienti da tutte le province campane, che hanno preso parte al corso dedicato ai "Pagamenti Internazionali", approfondendo temi cruciali per poter operare nei mercati internazionali.Â

Nel corso della giornata sono stati sviluppati alcuni temi quali le operazioni e gli incassi documentari, il credito documentario, le garanzie bancarie internazionali. Il docente è stato l'avvocato Alessandro Russo, che ha sottolineato "la necessità per le aziende di gestire i pagamenti internazionali riducendo, o addirittura abbattendo, il rischio di credito. È proprio questo – ha aggiunto – l'obiettivo di questi corsi, ovvero sensibilizzare le imprese su come riuscire ad individuare le migliori condizioni di pagamento per abbattere il rischio di insoluto. Oggi l'esigenza delle aziende è quella di affiancare ad una strategia commerciale una strategia operativa, che tenga conto di tutti i fattori in campo. Nel contesto attuale le imprese devono dimostrare una grande capacità di pianificazione e una notevole flessibilità"

"Tecniche per l'Export" rientra nel Piano "Export Sud 2", un programma pluriennale attuato da ICE-Agenzia finanziato con i fondi PONIC 2014-20, che prevede la realizzazione di numerose iniziative formative e promozionali rivolte alle regioni del Mezzogiorno [www.ice.it/it/piano-export-il-sud](http://www.ice.it/it/piano-export-il-sud), e si articola in tre incontri specialistici e in una giornata di workshop. In tal modo si intende offrire un approfondimento su tematiche fondamentali del commercio con l'estero, favorendo una gestione strategica dei trasporti e delle procedure doganali, dei pagamenti internazionali, della contrattualistica.

Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di conoscere i principali strumenti, organizzare con maggiore consapevolezza i processi aziendali e minimizzare i rischi connessi alle attività di export.

Dopo l'appuntamento del 7 marzo con il seminario sul tema "Trasporti e Dogane e la giornata sui "Pagamenti Internazionali", il terzo incontro, in programma il 21 marzo, sarà riservato alla

## Caserta, II° appuntamento per le TECNICHE PER L'EXPORT

Scritto da salvatore

Venerdì 15 Marzo 2019 16:58

---

“Contrattualistica”, con un’attenzione particolare a come acquisire le conoscenze fondamentali per negoziare, definire e gestire i principali contratti internazionali, nonché a come comprendere, saper redigere e utilizzare le più importanti clausole contrattuali. Infine, il 28 marzo, il workshop conclusivo. In questa occasione, le imprese che avranno partecipato ai tre incontri specialistici potranno prendere parte a una sessione ristretta di lavoro con un esperto della Faculty ICE Agenzia.

L’iniziativa si inserisce nell’ambito di un percorso che Confindustria Caserta sta compiendo da tempo, con l’obiettivo di “accompagnare” le aziende sui mercati esteri, puntando con decisione sulla formazione, considerata un punto fondamentale per la crescita della competitività.