

L'INCONTRO

Lo sbarco in Usa, istruzioni per non fallire



La sede trentina di Confindustria

TRENTO. Sono notevoli le opportunità di business per le aziende italiane negli Stati Uniti. Ma per garantirsi il successo oltreoceano è bene tenere presente alcune regole di base. Innanzitutto bisogna fare attenzione a comprendere i risvolti normativi delle azioni commerciali, la vendita casuale è pericolosa. Si deve cercare l'uomo giusto, non solo bilingue, ma biculturale che porti avanti l'impresa. Molta attenzione deve essere posta alla qualità del prodotto e al servizio post-vendita, visto che il pubblico americano si aspetta molto di più

rispetto agli standard europei. In questi termini si è espresso l'avvocato Antonio Valla dello Studio Valla&Associates di San Francisco, relatore del convegno "Mercato Usa: istruzioni per l'uso. Aspetti cruciali e profili legali". L'incontro si è tenuto ieri a Palazzo Stella ed è stato promosso da Confindustria Trento e Trentino Export. Ha portato la sua esperienza aziendale Silvio Smiderle, direttore commerciale della Parma Spa, ormai presente da molti anni sul mercato americano, dove ha ottenuto grandi successi.



Industriali | A Palazzo Stella i consigli di Valla

Usa in ripresa tra 2011 e 2012 Aziende, attrezzatevi all'export così

TRENTO - Sono notevoli le opportunità di business per le aziende italiane negli Usa. Ma bisogna fare attenzione a comprendere i risvolti normativi delle azioni commerciali, la vendita casuale è pericolosa. Si deve cercare l'uomo giusto, non solo bilingue, ma biculturale, che porti avanti l'impresa. Molta attenzione deve essere posta alla qualità del prodotto e al service post-vendita, visto che il pubblico americano si aspetta molto di più rispetto agli standard europei. Sono i consigli dati ieri dall'avvocato Antonio Valla dello Studio Valla&Associates di San Francisco, relatore del convegno «Mercato Usa: istruzioni per l'uso. Aspetti cru-

ciali e profili legali», tenuto a Palazzo Stella per iniziativa di Confindustria Trento e Trentino Export, il cui vicepresidente Marco Stenico ha introdotto il confronto.

Ha portato la sua esperienza aziendale anche Silvio Smiderle, direttore commerciale della Pama spa, ormai presente da molti anni sul mercato americano, dove ha ottenuto grandi successi. Per Valla «sul mercato Usa non si capita mai per caso né per caso si rimane. Gli Usa sono ormai usciti dalla crisi, non c'è ancora un boom, ma tra 2011 e 2012 si prevede un'ottima crescita. In forte ripresa biotecnologie medicinali e informatica».



**Export
Le regole
degli Usa**

TRENTO — Ieri a Palazzo Stella si è tenuto il convegno «Mercato Usa: istruzioni per l'uso. Aspetti cruciali e profili legali», promosso da Confindustria Trento e Trentino Export. «Sul mercato Usa non si capita mai per caso né per caso ci si rimane. Solo

conoscendone bene le regole si possono davvero cogliere quelle che ancora oggi rimangono straordinarie opportunità di business» ha affermato il relatore, l'avvocato Antonio Valla. I settori su cui puntare: biotecnologie medicali e l'informatica in generale.

