



IL SUCCESSO DELL'INDUSTRIA VIADANESE SEGNALATA DA "ESPORTARE E VENDERE NEGLI STATI UNITI"

La Seletti conquista anche il mercato USA

L'America, che potrebbe offrire opportunità molto concrete alle imprese italiane, attanagliate da un mercato domestico asfittico e con poche speranze di ripresa, risulta essere un Paese ancor assai poco sfruttato dalle nostre imprese.

Perché? «Rispetto a Paesi come Cina, Brasile, India e Russia – dove inserirsi sul mercato è sempre difficoltoso - gli Stati Uniti offrono un sistema politico e giuridico stabile e imparziale, regole di diritto certe, una burocrazia snella, infrastrutture e servizi sviluppati, una logistica impeccabile e un settore pubblico efficiente», afferma **Lucio Miranda**, autore del libro "Esportare e Vendere negli Stati Uniti" e fondatore della società di consulenza ExportUSA. «Eppure incontriamo molte aziende italiane che magari vorrebbero esportare, ma spesso non sanno come fare o magari si spaventano o pensano di non essere all'altezza. Ecco il caso della Seletti, azienda viadaneese specializzata in mobili ed accessori per la casa, una delle prime imprese italiane che ha scelto di guardare al mercato statunitense. Lo storico marchio italiano, dopo il successo riscontrato in

molto paesi esteri, ha avvertito la naturale esigenza di affrontare anche il mercato statunitense. Grazie all'assistenza di ExportUSA è stata costituita Seletti North America, è stata staffata con del personale locale e attrezzata di un sito e-commerce per le vendite online. Questo set up operativo e strategico ha generato in breve tempo un riscontro molto positivo, in un mercato che ancora mostra all'azienda enormi possibilità di sviluppo. Gli Sta-

ti Uniti, quindi, offrono opportunità che le aziende italiane non possono più permetterci di non cogliere. «Esportare e vendere negli Stati Uniti» offre una panoramica degli elementi chiave necessari per impostare una strategia di ingresso negli USA, prendendo in esame alcune aree per l'attività di impresa all'interno del sistema americano, come la logistica, il sistema legale, l'e-commerce, la costituzione di società di diritto locale e l'apertura di eser-

cizi commerciali. Al settore alimentare, in particolare a quello del vino, per il quale l'Italia è già il primo paese esportatore ma in cui ancora molto si può fare, viene dedi-

cato un capitolo a parte. Largo spazio è riservato anche a settori tipici del nostro export, come la moda, la meccanica, gli apparecchi elettromedicali e il design».



Alcuni prodotti realizzati dalla Seletti di Viadana