

Vai all'articolo <https://www.vconews.it/2026/06/19/leggi-notizia/argomenti/economia-e-lavoro-9/articolo/comark-tes-orizzonte-asia-le-nuove-rotte-dell'export-al-kilometro-rosso.html>

Co.Mark TES, Orizzonte Asia: le nuove rotte dell'export al Kilometro Rosso



Il centro di gravità dell'economia globale si sta spostando con decisione verso il Sud-est asiatico, un'area che oggi rappresenta il motore di sviluppo più dinamico del pianeta. Tuttavia, per le imprese italiane, entrare in mercati complessi come quelli ASEAN non è un'operazione che si può improvvisare.

È questo il tema centrale emerso nei giorni scorsi durante l'incontro svoltosi al **Kilometro Rosso di Bergamo**, ***"Orizzonte Asia: nuove strategie e opportunità per il mercato ASEAN"*** organizzato da Tinexta Innovation Hub, in collaborazione con **Club Asia** e l'**Università degli Studi di Bergamo**. L'evento ha riunito imprenditori, export manager e accademici per fare il punto su un'area economica che - stando ai commenti degli analisti - è oggi un motore di sviluppo imprescindibile per il Made in Italy.

Dalle recensioni dell'incontro è emerso un dato chiaro: per avere successo in Asia non bastano più vendite sporadiche, ma serve una pianificazione strutturata e di lungo periodo. Secondo i commenti degli esperti, la complessità burocratica e doganale di questi Paesi richiede un approccio

manageriale evoluto capace di mitigare i rischi attraverso l'uso intelligente delle tecnologie.

Il cuore operativo della giornata è stato affidato a **Comark TES**, la divisione export di **Tinexta Innovation Hub**, attraverso le recensioni di casi studio reali e metodologie d'ingresso efficaci. I commenti dei **Temporary Export Specialist** hanno evidenziato quanto sia prezioso, per una piccola o media impresa, poter contare su figure professionali che operano direttamente sul campo, riducendo i tempi di apprendimento e i rischi legati a mercati culturalmente molto distanti. Opinioni che hanno messo in luce come la presenza fisica nel territorio ASEAN sia spesso l'ago della bilancia per il successo di una partnership commerciale.

In apertura del convegno gli **interventi di Club Asia (ToAsia Academy)** hanno sottolineato l'importanza dell'approccio culturale nelle strategie di internazionalizzazione. I commenti dei consulenti hanno ribadito come in Asia il business sia basato sulla fiducia e sulla conoscenza profonda dei codici relazionali locali, per questo diventa fondamentale - secondo l'opinione degli esperti - saper comunicare in modo efficace il valore del brand tra i consumatori locali.

La collaborazione con l'**Università degli Studi di Bergamo (UniBG)** ha garantito al workshop un solido impianto scientifico. Le opinioni dei docenti intervenuti hanno permesso di inquadrare i trend macroeconomici globali, offrendo una prospettiva accademica che ha arricchito il valore formativo dell'incontro. Questa sinergia tra ricerca universitaria e consulenza operativa si presta a diventare - stando ai commenti degli analisti - un modello vincente per supportare il tessuto produttivo italiano nelle sfide globali, fornendo basi solide su cui costruire strategie di export resilienti.

Infine, un momento di grande rilevanza tecnica è stato dedicato alla presentazione degli strumenti data-driven a supporto dell'internazionalizzazione, come **MarketWise**. Le recensioni del servizio, progettato per mappare partner e fornitori strategici con estrema precisione, ne mettono in luce le potenzialità, tra queste la possibilità di trasformare i dati grezzi in vantaggi competitivi tangibili. L'affidabilità di queste analisi digitali è oggi un requisito fondamentale - stando alle recensioni degli analisti - per chiunque voglia investire capitali in Asia con una visione di rischio calcolato.

Attraverso le opinioni degli specialisti e le recensioni degli strumenti tecnologici l'evento "Orizzonte Asia" ha dimostrato che, unendo ricerca

accademica e visione strategica, il futuro dell'export italiano verso l'area ASEAN è ricco di opportunità concrete e sostenibili.