



CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DEL MINAS GERAIS

CATALOGO DEI SERVIZI

*Sintesi dei principali servizi per le Imprese e le
Amministrazioni e modalità di distribuzione*



CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA DI MINAS GERAIS
CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

INTRODUZIONE

COS'È IL CATALOGO DEI SERVIZI?

IL CATALOGO DEI SERVIZI della CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DI BELO HORIZONTE (MINAS GERAIS) - BRASILE favorisce la stabilizzazione delle relazioni tra la Camera e i suoi clienti sulla base di criteri trasparenti e chiari. Il Catalogo descrive le attività a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese e del territorio italiano definendo i principi di gestione e distribuzione. Pur non essendo esaustivo, il Catalogo offre alle imprese e alle istituzioni pubbliche un quadro dei servizi offerti e dei loro costi medi. I costi espressi all'interno del Catalogo devono essere considerati come valori medi di riferimento e saranno sostituiti da un preventivo specifico che sarà fornito al momento della richiesta del servizio.

CHI SIAMO

LA CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DI MINAS GERAIS (BRASILE) – denominata CCIE-MG – è un'associazione senza scopo di lucro, fondata nel 1995. Riconosciuta dal governo italiano, fa parte, dal 1998, dell'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (ASSOCAMERESTERO). Si tratta di una rete di collaborazione composta da oltre 81 camere, distribuite in più di 58 paesi, che supporta 20.000 associati. Fa parte dell'Eurocamera di Minas Gerais, insieme alle altre Camere di origine europea presenti in Minas Gerais.

Operando nell'ambito commerciale, l'istituzione contribuisce, in modo strategico, come ponte commerciale per il processo di internazionalizzazione delle imprese del Minas Gerais e italiane, attraverso servizi specializzati e personalizzati. Inoltre, promuove l'organizzazione di delegazioni bilaterali per fiere internazionali, ideando e organizzando seminari tematici e collaborando alla realizzazione di missioni, eventi, tra altre operazioni.

Nella sfera istituzionale, la Camera Italiana agisce come facilitatore delle relazioni tra l'Italia e il Brasile, incentivando lo scambio di esperienze nei diversi settori economici; intermediando attività diplomatiche; tra le altre. A tal fine, stabilisce importanti partnership con istituzioni governative brasiliane e italiane, formando una solida rete di cooperazione. Tra i suoi partner si distinguono il Governo di Minas, l'Ambasciata d'Italia in Brasile e il Consolato d'Italia a Belo Horizonte.

La sede della CCIE-MG è situata in una zona centrale della città di Belo Horizonte, dispone di una struttura su due piani, che accresce così la propria immagine e istituzionalità. Ha sede in Rua Piauí, numero 2.019 – 5° piano, in una zona privilegiata che offre una serie di servizi, ben collegata a tutti i mezzi di trasporto e alle principali vie urbane.

Il suo staff comprende un Segretario Generale e un gruppo di collaboratori con una buona conoscenza della lingua italiana, e dispone inoltre di una rete esterna di professionisti e collaboratori nelle diverse aree amministrative.

Inoltre, la Camera conta su un Presidente con ampia esperienza nel campo istituzionale e della gestione aziendale; su un Vice-Presidente Esecutivo che per molti anni è stato manager di aziende e attualmente opera come consulente aziendale e imprenditore; e su un Consiglio Direttivo composto da importanti manager e imprenditori locali, italiani e brasiliani. La sua base associativa è composta prevalentemente da operatori italiani e/o di discendenza italiana che garantiscono una pluralità di settori economici presenti nella vita della Camera. Missione: Consolidarsi come riferimento efficiente e influente nella promozione della cooperazione commerciale, politica, istituzionale e accademica tra Minas Gerais e l'Italia. Uno dei suoi maggiori doveri è assistere le imprese brasiliane e italiane nel loro processo di internazionalizzazione e nello sviluppo di partnership strategiche che generino benefici per entrambi i paesi. Visione: Essere percepita per l'eccellenza dei suoi servizi e riconosciuta dai

suoi associati, dai governi e dagli imprenditori del Brasile e dell'Italia come un ente di promozione e di rafforzamento delle relazioni italo-brasiliane. Valori: Etica nelle relazioni. Trasparenza nei risultati. Impegno a offrire servizi di qualità. Rispetto per le persone. Promozione di un ambiente favorevole allo sviluppo di nuovi affari. Impegno per uno sviluppo sostenibile e innovativo. Visione Globale che comprenda l'ambiente di affari come un insieme di relazioni interdipendenti. La CCIE-MG sviluppa attività nelle seguenti aree di intervento. Promozione degli affari: Organizza eventi promozionali per favorire la conoscenza dei mercati e delle opportunità reciproche (Italia-Brasile) di scambio e investimento in diversi settori; partecipazione a fiere e missioni incoming e outgoing, incontri b2b e altri. Assistenza e Consulenza alle Imprese (ACI): Offre servizi alle imprese italiane e brasiliane, adeguati alle reali e mutevoli esigenze presenti in tutte le fasi del processo di internazionalizzazione. La CCIE-MG si propone come principale riferimento affidabile e professionale per e sul mercato brasiliano. L'Area di Assistenza e Consulenza alle Imprese dispone di un'ampia gamma di servizi, in modo da raggiungere un alto grado di soddisfazione delle esigenze delle imprese mediante sinergie con adeguati specialisti esterni, selezionati e coordinati dalla stessa CCIE-MG.

Servizi in Rete di Camera – Integrazione Intercamere, tra CCIE e il Sistema Italia: destinati

ad aumentare il grado di integrazione effettivo e la realizzazione di attività con progetti in rete che coinvolgano le CCIE, specialmente tra quelle nello stesso paese, nel nostro caso il Brasile, e nelle stesse aree geografiche (America del Sud). Creare maggiore sinergia anche con altri enti, pubblici e privati, con finalità istituzionali e di affari simili.

Informazione e comunicazione: Ha l'obiettivo di comunicare le attività della CCIE-MG, promuovendo le azioni, i soci, i partner, le aziende e le opportunità di affari nel mercato locale italiano.

COME OPERIAMO

Per raggiungere gli obiettivi proposti, lavoriamo con i nostri Associati e con le realtà imprenditoriali italiane e locali, e con tutti i soggetti pubblici e privati che agiscono in modo organizzato a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese, in particolare: Governi delle Regioni Italiane, Camere di Commercio, Associazioni di categoria, Fiere, Consorzi, Cooperative, Reti di imprese, Distretti Industriali, Banche, Segreterie e Agenzie per lo Sviluppo Economico e del Territorio, organismi internazionali.

I NOSTRI OBIETTIVI

Fornire assistenza alle imprese in qualità di cliente attraverso servizi che vanno dalle informazioni di prima orientamento di ciascun mercato al supporto specifico alle strategie di posizionamento e di consolidamento delle imprese italiane nel mercato estero, e di quelle locali che desiderano collaborare con le imprese italiane. Organizzare eventi e attività di match-making per offrire alle imprese la possibilità di incontrare controparti estere per presentare proposte di collaborazione produttiva, tecnologica e commerciale. Promuovere e valorizzare le eccellenze del territorio italiano, diffondendo le peculiarità e il know-how anche attraverso la realizzazione di missioni di gruppi di imprese, distretti produttivi, all'estero, o missioni di incoming di imprese e operatori stranieri direttamente nei territori in cui operano le imprese italiane. Fornire competenze su come operare nel Paese, attraverso interventi con formazione orientata a ciascuna impresa e/o professionisti; oppure attraverso stand formativi anche in collaborazione con le principali università italiane e straniere.

I NOSTRI PRINCIPI

Con l'obiettivo di garantire servizi di qualità, ci impegniamo a garantire regolarmente:

- **Competenza:** la CCIE-MG dispone di un team di collaboratori interni ed esterni con grande capacità ed esperienza nel proprio ambito di attività.
- **Cortesìa:** si instaura un approccio rispettoso e cortese con l'obiettivo di mantenere un legame con il cliente anche in futuro.
- **Riservatezza:** la CCIE-MG non rende pubbliche le informazioni dei nostri clienti o dei loro progetti, salvo previa autorizzazione.
- **Chiarezza:**
- **Imparzialità:**

La fornitura dei nostri servizi si basa su:

- Raggiungere gli obiettivi definiti;
- Seguire procedure legali ed etiche;
- Attualità;

STANDARD DI QUALITÀ DEI SERVIZI

Per garantire e implementare la performance in ogni servizio e fornire sempre la migliore assistenza ai propri clienti, la CCIE-MG effettua un monitoraggio continuo degli stessi e un servizio di customer satisfaction che si basa sul principio della massima attenzione al Cliente con un sistema di gestione dei reclami.

NOTE

- Dai costi espressi devono essere trattenuti i valori medi di riferimento che sono sostituiti da un preventivo specifico che sarà fornito al momento della richiesta del servizio;
- al momento della formulazione del preventivo saranno fornite indicazioni sugli eventuali oneri di leggi applicabili ai costi espressi;
- i servizi sono concessi solamente tramite l'accettazione del preventivo e la concessione del relativo anticipo;
- si segnala che eventuali servizi non inclusi nel presente Catalogo potranno comunque essere richiesti alla CCIE-MG che valuterà la fattibilità e le condizioni;

TIPOLOGIA DEI SERVIZI

1. SERVIZI INFORMATIVI

Prima orientazione al mercato

1.a Analisi mercato Paese/ Settore

1.b Dossier informativi sulle normative (doganali, fiscali, incentivi)

1.c Informazioni su fiere e manifestazioni

2. EVENTI E COMUNICAZIONE

2.a Eventi

- Networking & Business events

2.b Comunicazione

- Contatto con la stampa locale
- Inserzioni pubblicitarie: azioni e informazioni sui social media

3. BUSINESS CONTACT

3.a Studio & Ricerca partner/controparti idonee

- Registro di potenziali partner commerciali e partner strategici per lo sviluppo del business (operatori, importatori, distributori, fornitori e altri)

3.b Organizzazione di missioni incoming-outgoing: workshop b2b

3.c Partecipazione/rappresentanza di aziende italiane a fiere in Brasile o Partecipazione/

rappresentanza di aziende brasiliane a fiere in Italia.

4. SERVIZI DI ASSISTENZA E DI CONSULENZA BUSINESS CONTACT

4.a Gestione di richieste specializzate in assistenza e consulenza: un'ampia gamma di servizi

che possono soddisfare tutte le esigenze delle imprese attraverso sinergie con adeguati specialisti esterni, selezionati e coordinati dalla CCIE-MG:

- Assistenza amministrativa, fiscale e tributaria;
- Assistenza in operazioni straordinarie come joint venture, acquisizioni e fusioni;
- Assistenza legale;

- Assistenza logistica e doganale: studi di fattibilità sul mercato (classificazione dei prodotti secondo i Codici Doganali NCM);
- Assistenza nella ricerca sia di finanziamenti fiscali sia per l'avvio delle imprese;
- Assistenza in operazioni di trasferimento di know-how;
- Assistenza nella registrazione di marchi e brevetti;
- Assistenza nella ricerca di dipendenti e amministratori;
- Assistenza in ricerche di carattere locale;
- Assistenza con gli enti pubblici e privati di ricerca economica e scientifica;
- Assistenza con la Banca Centrale (Bacen) e la Segreteria del Commercio Estero (SECEX);
- Assistenza specializzata per lo sviluppo di strategie di ingresso (indagini specifiche su settori, parti e prodotti);
- Consulenza in Comunicazione & Marketing;
- Costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza, project office, branch office e ausiliari di proprietà);
- Supporto operativo in tutte le fasi di insediamento (start up, assistenza logistica, selezione del personale);
- Traduzioni tecniche, specializzate e giurate / Interprete;
- Ottenimento di visti e documenti italiani e brasiliani.

DESCRIZIONE DEI SERVIZI

1 - SERVIZI INFORMATIVI

1.a Analisi mercato Paese/Settore

Presentazione del mercato locale, fornendo una prima orientamento utile per valutare le possibilità concrete di introduzione della produzione italiana in Brasile e viceversa.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Breve nota congiunturale economico-finanziaria del Paese
- Analisi della domanda del settore di interesse dell'azienda italiana
- Analisi della distribuzione del prodotto italiano/tipologia di prodotto
- Analisi della concorrenza
- Principali eventi e manifestazioni locali del settore

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrazil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

1.b Dossier informativi sulle normative (doganali, fiscali, incentivi)

Dossier informativi sulle principali normative doganali, fiscali e in materia di presenza di privati incentivi a favore delle imprese.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- breve introduzione al tema di interesse con dettagli sulla modalità di calcolo doganale brasiliana
- indicazione del quadro normativo di riferimento con indicazioni delle particolari referenze (questo non prevede la traduzione di ogni norma/legge)
- indicazione di istituzioni e partner per l'assistenza doganale

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrazil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

1.c Informazioni su fiere e manifestazioni

Informazioni sulle principali fiere e manifestazioni rilevanti a livello nazionale e internazionale relative a un settore specifico. Tale servizio può essere fornito da 1) commissione dell'Ente della fiera interessato a promuovere la propria manifestazione o da 2) richiesta di aziende interessate a ricevere informazioni sulla manifestazione.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Indicazione delle principali fiere e manifestazioni con breve nota introduttiva sulla manifestazione di interesse in: edizioni precedenti, indicazioni sulla modalità di partecipazione e riferimenti degli enti organizzatori inclusi informazioni tecniche (superficie complessiva della manifestazione, costi solo dell'area e preparazione di base a cura dell'istituzione fiera, paesi esteri partecipanti ed eventuali limitazioni alle partecipazioni straniere, numero globale di espositori - nazionali e

stranieri-, numero di espositori e visitatori dell'edizione precedente e le relative nazionalità (nel caso di una fiera preesistente).

- Preventivo per assistenza alla partecipazione

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrazil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

2. EVENTI E COMUNICAZIONE

2.a Eventi: Networking & Eventi Aziendali

Organizzazione di eventi sociali e promozionali, visite e incontri presso aziende, istituzioni ed enti imprenditoriali con l'obiettivo di promuovere o favorire la rete di lavoro per lo sviluppo di nuovi contatti commerciali e/o incrementare la base associativa. Possibilità di inserire l'evento all'interno di manifestazioni più ampie o settoriali.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Definizione dei contenuti con il Cliente
- Definizione della tipologia di evento (esposizione, showroom, degustazione, ecc.)
- Organizzazione logistica (luogo, predisposizione dei materiali, servizi hostess e interprete, catering)
- Gestione delle funzioni di stampa
- Selezione degli inviati (mailing-recall)
- Follow up

Modalità di partecipazione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrazil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

2.b Comunicazione: Contatto con la stampa locale & Inserzioni pubblicitarie su riviste e altri, sotto i media elettronici e i social media

Pubblicazione di materiale promozionale-pubblicitario su riviste e altri, su media elettronici e media sociali.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Definizione dei contenuti con il Cliente
- Identificazione degli organi di stampa e dei media più adeguati per il tipo di comunicazione e per il tipo di Cliente
- Definizione del messaggio promozionale-pubblicitario anche in considerazione delle caratteristiche culturali e del target di riferimento locale

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrazil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

3 – CONTATTO COMMERCIALE

3.a Ricerca di partner/controparti

Registro dei partner potenziali e strategici per lo sviluppo del business (player, importatori, distributori, fornitori e altri)

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

Definizione dei contenuti con il Cliente

- Raccolta di dati per l'azienda tramite un modulo con il profilo dell'azienda, seguito da dati e documenti sullo stato di costituzione dell'azienda. Il profilo dell'azienda dovrà contenere in particolare i codici doganali specifici del tipo di interesse, il partner e il profilo dei partner ricercati e l'obiettivo per l'ingresso nel mercato, in modo da permettere di identificare la migliore strategia di penetrazione nel territorio locale.

Identificazione e Interviste ai Player/controparti

- Elaborazione di un elenco dei principali player/possibili controparti nel mercato locale, del settore specifico richiesto.
- Testimonianze di alcuni player selezionati dato il mercato locale (interviste personali).
- Redazione di una prima lista verificata di controparti (max. 10 nominativi) con indicazione di indirizzo completo, numero di telefono e fax, e-mail aziendale, attività principale (es. agente, concessionario, grossista/distributore ecc.) e settore delle merci.
- Condivisione della lista con il cliente

Match-making internazionale

- Selezione e presa di contatto con le controparti preselezionate dal cliente, in particolare sulla base degli interessi e degli obiettivi espressi dalle imprese.
- Consegna dell'elenco finale delle controparti potenziali al richiedente

Organizzazione dell'agenda degli incontri

- Elaborazione e consegna di un'agenda per gli incontri b2b tra le imprese
- Gli incontri potranno svolgersi presso la sede della Camera, presso la sede dell'impresa locale, in fiere o virtualmente (es. conferenze Skype).

Assistenza e accompagnamento dello staff della CCIE-MG

- Accompagnamento, traduzione e interpretariato di b2b e incontri della sua rete di lavoro, in company, in fiere, missioni, ecc. (da definire nel preventivo).

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrazil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

3.b Organizzazione di missioni incoming-outgoing: workshop con incontri B2B

Organizzazione di missioni incoming/outgoing e incontri B2B tra il Cliente e controparti per lo sviluppo di azioni commerciali, di investimento, joint-venture ecc., anche in modalità workshop coinvolgendo più operatori con la stessa tematica e con lo stesso scopo.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Definizione dei contenuti con il Cliente
- Selezione delle controparti
- Presa di contatto con le controparti per verifica preliminare
- Organizzazione di incontri B2B (definizione della sede, orari dell'agenda, assistenza interprete)
- Organizzazione workshop (definizione della sede, identificazione del moderatore, supporto interprete)
- Follow up

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

3.c Partecipazione / rappresentanza di aziende italiane a fiere all'estero o partecipazione / rappresentanza di aziende straniere a fiere italiane

Organizzazione, per ogni impresa o gruppo di imprese italiane o straniere, della partecipazione alle manifestazioni fieristiche italiane o straniere. Presenza a una fiera con stand della Camera in rappresentanza di imprese italiane locali.

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Identificazione della manifestazione fieristica con il Cliente e definizione della modalità di partecipazione (presenza in un unico stand, stand di gruppo o organizzazione di agenda B2B)
- Presa di contatto con l'ente organizzatore della fiera e definizione della partecipazione
- Servizi di supporto per il noleggio e la preparazione dello stand, spedizione e sdoganamento delle merci per l'esposizione, organizzazione di incontri B2B, iscrizione al catalogo, realizzazione di materiale promozionale, supporto interprete
- Supporto operativo per l'organizzazione della missione incoming-outgoing (biglietti aerei, trasporti, alloggio, servizi visti)
- In caso di presenza con uno stand della Camera in rappresentanza di aziende italiane o locali: identificazione e contatto con le aziende da rappresentare, informazioni su prodotti e servizi da promuovere
- Follow up

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrasil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)

4 - SERVIZI DI ASSISTENZA E DI CONSULENZA SPECIALIZZATA

4.a Gestione delle richieste specializzate di assistenza e consulenza

Ricerca di informazioni specialistiche, studi di strategie di internazionalizzazione, ricerca di consulenti qualificati per servizi specifici, rete di lavoro con associati della Camera, fornitori di servizi, servizi personalizzati per investitori stranieri, ecc. Questa assistenza si sviluppa attraverso un'ampia gamma di servizi in grado di soddisfare tutte le esigenze delle imprese tramite sinergie con specialisti esterni adeguati, selezionati e coordinati dalla CCIE-MG:

- Assistenza legale
- Revisione e analisi del rischio
- Contratti internazionali
- Contrattualistica
- Costituzione di società con capitale straniero o misto
- Registrazione di marchi e brevetti

- Soluzione delle controversie (recupero crediti, conciliazione, mediazione, arbitrato)
- Tutela delle proprietà intellettuali
- Assistenza amministrativa, fiscale e tributaria
- Assistenza nella ricerca di finanziamenti, esenzioni fiscali, incentivi alla tecnologia e all'innovazione
- Assistenza per operazioni di trasferimento di know-how
- Assistenza per la partecipazione a programmi comunitari o in organismi internazionali
- Assistenza per la ricerca di rappresentanza locale
- Assistenza con gli enti pubblici e privati di ricerca economica e scientifica
- Assistenza con la Banca Centrale (Bacen) e con la Segreteria del Commercio Estero (SECEX)
- Assistenza specializzata per lo sviluppo di strategie di ingresso (indagini specifiche sui sottosettori, di prodotto)
- Consulenza in Comunicazione & Marketing;
- Costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza, project office, branch office e filiali di proprietà)
- Operazioni straordinarie joint venture, acquisizioni e fusioni
- Supporto operativo in tutte le fasi di insediamento (start up, assistenza logistica, selezione del personale)
- Assistenza Logistica e Doganale: Studi di fattibilità per l'ingresso nel mercato (Codici Doganali TARIC) con le seguenti informazioni:
- Caratteristiche dello scambio: volume di importazione ed esportazione;
- Caratteristiche e volume della produzione e del consumo: principali poli produttivi e consumatori.
- Costi di trasporto della merce e assicurazione;
- Altre eventuali informazioni ricevute rilevanti.
- Prezzo finale del prodotto nazionalizzato.
- Prodotti simili o presenti sul mercato;
- Traduzioni tecniche, specializzate e giurate/interprete;

Contenuti del servizio (eccetto vari accordi con il Cliente)

- Identificazione delle esigenze del cliente e analisi delle modalità di fornitura dei servizi necessari;
- Identificazione di eventuali consulenze;
- Realizzazione di preventivi specifici;

Modalità di concessione

La richiesta deve essere inviata a:

Ana Corrêa (Segretaria Generale) ana.correa@italiabrasil.com.br - Tel.: +55 31 3287-2211 (interno 206)