



CAMERA ITALO-BRASILIANA DI COMMERCIO,  
INDUSTRIA ED ARTIGIANATO DI MINAS GERAIS

## CATALOGO SERVIZI

*sintesi dei principali servizi per le Imprese e le  
Amministrazioni e modalità di erogazione*



CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO,  
INDÚSTRIA E ARTESANATO DE MINAS GERAIS

# INTRODUZIONE

## COSA É IL CATALOGO SERVIZI

Il **CATALOGO SERVIZI** della **CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA BELO HORIZONTE (MINAS GERAIS) - BRASILE** favorisce lo stabilirsi di relazioni tra la Camera e i suoi clienti (Imprese, PA) sulla base di criteri trasparenti e chiari. Il Catalogo descrive le attività a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese e dei territori italiani definendone i principi di gestione ed erogazione. Benché non esaustivo, il Catalogo offre all'impresa e all'Amministrazione Pubblica un quadro dei servizi offerti e dei loro costi medi. I costi espressi all'interno del Catalogo sono da considerarsi come valori medi di riferimento e che saranno sostituiti da un preventivo specifico che sarà fornito al momento della richiesta del servizio.

## CHI SIAMO

La **CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DI BELO HORIZONTE, STATO DI MINAS GERAIS (Brasile)** – d'ora in avanti denominata **CCIE-MG** - è stata fondata nel 1995, nella città di Belo Horizonte. È una libera associazione privata di operatori economici costituita all'estero, riconosciuta dal Governo Italiano (L. 518/70) nel 1998 e che viene coordinata da Assocamerestero (l'Associazione delle Camere di Commercio Italiane all'Estero) con sede a Roma.

La **CCIE-MG**, quale **network** qualificato di supporto all'internazionalizzazione delle Imprese, funge da idoneo punto di contatto per le piccole, medie e grandi imprese italiane che desiderano operare in Brasile. Nei suoi oltre **20 anni di attività**, ha consolidato il suo radicamento e operato nell'incentivare le relazioni economiche, commerciali, finanziarie, turistiche, culturali e sociali tra Italia ed il mercato locale, rafforzando stretti rapporti e relazioni con le autorità governative, diplomatiche, con le federazioni, con le associazioni di imprese e con istituzioni locali e quelle italiane presenti sul territorio.

La sede della **CCIE-MG** è ubicata in un'area centrale della città di Belo Horizonte, gode di una infrastruttura a due piani, il che aumenta così la propria immagine ed istituzionalità. Sediata in via Piauí, numero 2.019 – 5° piano, in una privilegiata zona che offre una serie di servizi e ben collegata con tutti i mezzi di trasporto e le principali vie urbane. Il suo staff comprende il Segretario Generale, un Business Executive *full-time*, ed un gruppo di sette collaboratori e conta con una rete esterna di idonei professionisti collaboratori nelle diverse aree manageriali. La sua base associativa è composta prevalentemente da operatori italiane e/o italo-discendenti che garantiscono una pluralità di settori economici presenti nella vita camerale.

**Missione:** Integrare e concretizzare le potenziali relazioni economiche e non solo, tra imprese italiane e brasiliane, principalmente le "mineiras", considerando le effettive condizioni del mercato, le obiettive realtà economiche e produttive, con l'eccellenza nella prestazione di servizi.

**Visione:** Prestazione di servizi globali, nelle diverse aree del business (commercio internazionale, gestione aziendale, set-up di imprese, commerciale, fiscale, tributario ecc) che evidenziano la natura binazionale, italiana e brasiliana, di Ente ufficialmente riconosciuto dal Governo Italiano,

parte integrante d'una rete mondiale di piú di 80 Camere di Commercio Italiane presente in oltre 50 paesi dei 05 continenti.

**Valori:** La totale soddisfazione dei clienti, tramite una gestione efficace con ferramente adeguate alle esigenze e propositi delle imprese. La nostra rete di azione è basata su rapporti umani consolidati, sinergie locali ed internazionali e *partnerships*, dedicate all'internazionalizzazione delle imprese.

La **CCIE-MG** svolge attività nelle seguenti aree di attuazione.

**Promozione d'affari:** Realizza eventi promozionali per favorire la conoscenza dei mercati e le opportunità reciproche (Italia - Brasile) d'interscambio e d'investimento in diversi settori; partecipazione a fiere e missioni *incomming* ed *outgoing*, incontri b2b ed altri.

**Assistenza e Consulenza alle Imprese (ACI):** Offre servizi alle imprese italiane e brasiliane, adeguate alle reali e mutevoli esigenze presenti in tutte le fasi del processo d'internazionalizzazione. La **CCIE-MG** si propone, come principale referente affidabile e professionale, per/e sul mercato brasiliano.

L'Area di Assistenza e Consulenza alle Imprese dispone di un'ampia gamma di servizi in grado di soddisfare tutte le esigenze delle imprese mediante sinergie con idonei specialisti esterni, selezionati e coordinati dalla stessa **CCIE-MG**.

**Servizi in Rete Camerale - Integrazione Intercamerale, tra CCIE e Sistema Italia:** destinati ad aumentare il grado di integrazione effettivo e realizzazione di comuni attività con progetti in rete che coinvolgano le CCIE, specialmente tra quelle sullo stesso paese, nel nostro caso il Brasile e nelle stesse aree geografiche (Sudamerica). Apporta maggior sinergia anche con altri soggetti, pubblici e privati aventi analoghi scopi istituzionali ed imprenditoriali.

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

## COME OPERIAMO

Per il raggiungimento degli obiettivi proposti, lavoriamo con i nostri Associati e con le realtà imprenditoriali italiane e locali, nonché con tutti i soggetti pubblici e privati che agiscono in forma organizzata a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese, in particolare: Regioni, Camere di Commercio, Associazioni di categoria, Fiere, Consorzi, Cooperative, Reti di imprese, Distretti Industriali, Banche, Assessorati ed Agenzie di sviluppo economico e del territorio, organismi internazionali.

## I NOSTRI OBIETTIVI

**Assistere le imprese nella loro qualità di cliente** attraverso servizi che vanno dalle informazioni di primo orientamento sul singolo mercato al sostegno specifico alle strategie di posizionamento e di consolidamento delle imprese italiane sul mercato estero, nonché di quelle locali che vogliono collaborare con le imprese italiane.

**Realizzare eventi e attività di match-making** per dare alle aziende la possibilità di incontrare controparti estere cui presentare proposte di collaborazione produttiva, tecnologica, commerciale.

**Promuovere e valorizzare le eccellenze del territorio italiano**, diffondendone le peculiarità e il *know-how* anche attraverso la realizzazione di missioni di gruppi di imprese, distretti produttivi, all'estero, o missione di *incomming* di imprese e operatori esteri direttamente sui territori in cui le imprese italiane operano.

**Fornire competenze** su come operare nel Paese, attraverso interventi mirati di formazione a singole imprese e/o professionisti; o attraverso stage formativi anche in collaborazione con i principali Atenei italiani ed esteri.

## I NOSTRI PRINCIPI

Al fine di assicurare servizi di qualità ci impegniamo a garantire regolarmente:

- **Competenza:** la **CCIE-MG** si avvale di un *team* di collaboratori interni ed esterni con grande capacità e esperienza nella loro area di attuazione.
- **Cortesìa:** si stabilisce un approccio rispettoso e cortese a fine di mantenere il legame col 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:**

L'erogazione dei nostri servizi si basa su:

- Raggiungimento degli obiettivi definiti;
- Percorrere procedure legali ed etici;
- Tempestività;

## STANDARD QUALITATIVO DEI SERVIZI

Per garantire e implementare la *performance* sui singoli servizi e assistere sempre meglio i propri Clienti, la **CCIE-MG** effettua un monitoraggio continuo degli stessi e un servizio di *customer satisfaction* cui si affianca, nel principio della massima attenzione al Cliente un sistema di gestione reclami.

## NOTE

- ✓ i costi espressi sono da ritenersi valori medi di riferimento che vengono sostituiti da un preventivo specifico che sarà fornito al momento della richiesta del servizio;
- ✓ al momento della formulazione del preventivo saranno fornite indicazioni su eventuali oneri di Legge applicabili ai costi espressi;

- ✓ i servizi sono erogati solo dietro accettazione del preventivo ed erogazione del relativo acconto;
- ✓ si segnala che eventuali servizi non inclusi nel presente Catalogo potranno comunque essere richiesti alla **CCIE-MG** che ne valuterà la fattibilità e le condizioni;

## TIPOLOGIA DEI SERVIZI

### 1. SERVIZI INFORMATIVI

#### Primo orientamento al mercato

##### 1.a Analisi mercato Paese/ Settore

##### 1.b Dossier informativi su 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 i *mass media* locali
- Inserzioni pubblicitarie: azioni e informazioni su social media

### 3. BUSINESS CONTACT

#### 3.a Studio & Ricerca *partners/controparti*

- *Scouting* di potenziali *partners* commerciali e *partners* strategici per lo sviluppo dei business (*players*, importatori, distributori, fornitori ed altri)

#### 3.b Organizzazione missioni *incoming-outgoing: workshop b2b*

#### 3.c Partecipazione/rappresentanza aziende italiane a fiere in Brasile o partecipazione/rappresentanza aziende brasiliane a fiere in Italia

### 4. SERVIZI DI ASSISTENZA E DI CONSULENZA SPECIALIZZATA

**4.a Gestione di richieste specializzate di assistenza e consulenza:** un'ampia gamma di servizi in grado di soddisfare tutte le esigenze delle imprese mediante sinergie con idonei specialisti esterni, selezionati e coordinati dalla **CCIE-MG**:

- Assistenza amministrativa, fiscale e tributaria;
- Assistenza in operazioni straordinarie quali *joint venture*, acquisizioni e fusioni;

- Assistenza legale;
- Assistenza logistica e doganale: studi di fattibilità per ingresso nel mercato (classifica dei prodotti conforme Codici Doganali NCM);
- Assistenza nella ricerca di finanziamenti, agevolazioni fiscali e quant'altro per il *set up* di imprese;
- Assistenza per operazioni di trasferimento di *know-how*;
- Assistenza per registro di marchi e brevetti;
- Assistenza per ricerca di dipendenti e *managers*;
- Assistenza per ricerca di rappresentanza locale;
- Assistenza presso gli organi pubblici e privati di ricerca economica e scientifica;
- Assistenza presso la Banca Centrale (Bacen) e la Segreteria di Commercio Estero (SECEX);
- Assistenza specializzata per sviluppo strategie d'ingresso (indagini mirate di comparti settoriali, di prodotto);
- Consulenza in Comunicazione & *Marketing*;
- Costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza, *project office*, *branch office* e sussidiarie di proprietà);
- Sostegno operativo in tutte le fasi dell'insediamento (*start up*, assistenza logistica, selezione personale);
- Traduzioni tecniche, specializzate e giurate/ Interpretariato.

## DESCRIZIONE SERVIZI

### 1 - SERVIZI INFORMATIVI

#### 1.a Analisi mercato Paese/Settore

*Presentazione del mercato locale, fornendo un primo orientamento utile a valutare le concrete possibilità di introduzione della produzione italiana in Brasile e vice versa.*

#### **contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)**

- breve nota congiunturale economico-finanziaria del Paese
- analisi della domanda del settore d'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 erogazione**

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrazil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrazil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

**tempi di erogazione**

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro 15 gg. dall'accettazione del preventivo

**costi e modalità di pagamento**

- preventivo gratuito
- costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg)
- acconto del 40% all'accettazione del preventivo
- saldo a 28 gg. da data emissione fattura

**costo SOCI CCIE**

**a partire da  
€ 400,00**

**costo NON SOCI CCIE**

**a partire da  
€ 600,00**

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

*dossier informativi sulle principali normative doganali, fiscali e sulla presenza di particolari incentivi a beneficio delle imprese*

**contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)**

- breve introduzione al tema di interesse con dettagli su la modalità di calcolo doganale brasiliano
- indicazione del quadro normativo di riferimento con indicazioni dei singoli riferimenti (questo non prevede la traduzione delle singole norme/Leggi)
- indicazione di istituzioni e *partners* per assistenza doganale

**modalità di erogazione**

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrazil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrazil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

**tempi di erogazione**

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro 15 gg. dall'accettazione del preventivo

<b>costi e modalità di pagamento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ preventivo gratuito</li> <li>▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg)</li> <li>▪ acconto del 40% all'accettazione del preventivo</li> <li>▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura</li> </ul>	<b>costo SOCI CCIE</b>  <b>a partire da</b> <b>€ 90,00</b>	<b>costo NON SOCI CCIE</b>  <b>a partire da</b> <b>€ 120,00</b>
---	---	--

### 1.c Informazioni su Fiere e manifestazioni

*informazioni sulle principali fiere e manifestazioni di rilevanza nazionale ed internazionale relative ad un settore specifico. Tale servizio può essere erogato sia su 1) commissione dell'Ente fieristico interessato a promuovere la propria manifestazione sia su 2) richiesta di imprese interessate ad avere informazioni sulla manifestazione.*

#### contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)

- Indicazione delle principali fiere e manifestazioni con Breve nota introduttiva sulla manifestazione d'interesse su: precedenti edizioni, indicazioni su modalità di partecipazione e riferimenti degli enti organizzatori comprese informazioni tecniche (superficie complessiva della manifestazione, costi area nuda e allestimento di base a cura dell'ente fiera, paesi esteri partecipanti ed eventuali limitazioni alle partecipazioni straniere, numero complessivo degli espositori (nazionali ed esteri), numero espositori e visitatori della precedente edizione e relative nazionalità di provenienza (nel caso di Fiera pre-esistente)
- Preventivo per assistenza alla partecipazione

#### modalità di erogazione

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrasil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrasil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

#### tempi di erogazione

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro 7 gg. dall'accettazione del preventivo

<b>costi e modalità di pagamento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ preventivo gratuito</li> <li>▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg)</li> <li>▪ acconto del 70% all'accettazione del preventivo</li> <li>▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura</li> </ul>	<b>costo SOCI CCIE</b>  <b>a partire da</b> <b>€ 75,00</b>	<b>costo NON SOCI CCIE</b>  <b>a partire da</b> <b>€ 130,00</b>
---	---	--



## 2 - EVENTI E COMUNICAZIONE

### 2.a Eventi: *Networking & Business Events*

Organizzazione di eventi sociali e promozionali, visite ed incontri rivolti ad aziende ed a soggetti istituzionali e imprenditoriali con scopo di promozione o di favorire il networking per sviluppo nuovi contatti d'affari e/o incrementare la base associativa. Possibilità di collocare l'evento all'interno di manifestazioni più ampie o settoriali.

#### **contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)**

- Definizione dei contenuti con il Cliente
- Definizione della tipologia di evento (esposizione, *show room*, degustazione, etc)
- organizzazione logistica (locale, predisposizione materiali, servizio hostess e interpretariato, catering)
- Gestione adetti stampa
- Selezione invitati (*mailing-recall*)
- *Follow up*

#### **modalità di partecipazione**

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrasil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrasil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

#### **tempi di erogazione**

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento e indicazione dei costi di partecipazione
- erogazione del servizio al cliente alla data definita per l'evento

#### **costi e modalità di pagamento**

- preventivo gratuito
- costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg) e dei costi vivi organizzativi
- acconto del 50% all'accettazione del preventivo
- saldo a 30 gg. da data emissione fattura

#### **costo SOCI CCIE**

**a preventivo**

#### **costo NON SOCI CCIE**

**a preventivo**

## 2.b Comunicazione: Contatto con i *mass media* locali & Inserzioni pubblicitarie su riviste ed altro, sulle media elettronici e social midia

*pubblicazione di materiale promozionale-pubblicitario su riviste ed altro, sulle media elettronici e social midia*

### **contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)**

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

### **modalità di erogazione**

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrazil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrazil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

### **tempi di erogazione**

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro 15 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita della pubblicazione

### **costi e modalità di pagamento**

- preventivo gratuito
- costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg) e dei costi vivi per la realizzazione del servizio
- acconto del 50% all'accettazione del preventivo
- saldo a 30 gg. da data emissione fattura

### **costo SOCI CCIE**

**a preventivo**

### **costo NON SOCI CCIE**

**a preventivo**

## 3 - BUSINESS CONTACT

### 3.a Ricerca partners/controparti

*scouting di potenziali partners commerciali e strategici per lo sviluppo dei business (players, importatori, distributori, fornitori ed altri)*

### **contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)**

### **definizione dei contenuti con il cliente**

- ◆ raccolta dati dell'azienda richiedente tramite la scheda di company profile, seguito da dati e documenti sullo status di costituzione dell'azienda (Visura Camerale). Il *company profile* dovrà riportare particolarmente i codici doganali specifici sulla tipologia d'interesse, *partnership* e profilo dei *partners* ricercati e l'obiettivo per l'ingresso nel mercato, in modo da permettere di identificare la miglior strategia di penetrazione sul territorio locale.

### **Identificazione e Interviste Players/controparti**

- ◆ elaborazione di un elenco dei principali *players* /possibili controparti nel mercato locale, del settore specifico richiesto.
- ◆ testimonianze di alcuni *players* selezionati riguardo 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 merceologico
- ◆ condivisione della lista con il cliente,

### **Match-making internazionale**

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

### **Organizzazione di agenda incontri**

- ◆ elaborazione e consegna di un'agenda per gli incontri b2b tra le imprese.  
Gli incontri potranno avvenire presso la sede camerale, la sede dell'impresa locale, in fiere o virtualmente (es. conferenze skype)

### **Assistenza ed accompagnamento dello staff della CCIE-MG**

- ◆ accompagnamento, traduzione e interpretariato ai b2b ed incontri del suo *networking*, *in company*, a fiere, missioni ecc. (da definire a preventivo).

### **modalità di erogazione**

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrasil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrasil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

### **tempi di erogazione**

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro 30 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla

data definita per l'evento		
<b>costi e modalità di pagamento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ preventivo gratuito</li> <li>▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg) e dei costi vivi per la realizzazione del servizio</li> <li>▪ acconto del 30% all'accettazione del preventivo</li> <li>▪ saldo a 15 gg. da data emissione fattura</li> </ul>	<b>costo SOCI CCIE</b>  <b>a partire da</b> <b>€ 400,00</b>	<b>costo NON SOCI CCIE</b>  <b>a partire da</b> <b>€ 600,00</b>

<b>3.b Organizzazione missioni incoming-outgoing: workshop con B2B</b>		
<i>organizzazione di missioni incoming/outgoing e incontri B2B tra il Cliente e controparti per sviluppo azioni commerciali, di investimento, JV, etc. anche in modalità workshop coinvolgendo più operatori sulla stessa tematica e allo stesso fine</i>		
<b>contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ definizione dei contenuti con il Cliente</li> <li>▪ selezione delle controparti</li> <li>▪ presa di contatto con le controparti per pre-verifica</li> <li>▪ organizzazione incontri B2B (definizione <i>venue</i>, orari agenda, supporto interprete)</li> <li>▪ organizzazione workshop (definizione <i>venue</i>, individuazione moderatore, supporto interprete)</li> <li>▪ <i>follow up</i></li> </ul>		
<b>modalità di erogazione</b>		
<p>La richiesta deve essere inviata a:  Leonardo FREITAS (Segretario Generale)  <a href="mailto:leonardo.freitas@italiabrazil.com.br">leonardo.freitas@italiabrazil.com.br</a> - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)</p>		
<b>tempi di erogazione</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento</li> <li>▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro</li> <li>▪ erogazione del servizio al cliente entro 30 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento</li> </ul>		
<b>costi e modalità di pagamento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ preventivo gratuito</li> <li>▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg) e dei costi vivi per la realizzazione del servizio</li> <li>▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo</li> </ul>	<b>costo SOCI CCIE</b>  <b>a preventivo</b>	<b>costo NON SOCI CCIE</b>  <b>a preventivo</b>

▪ saldo a 15 gg. da data emissione fattura		
--	--	--

### 3.c Partecipazione/rappresentanza aziende italiane a Fiere estere o partecipazione/ rappresentanza aziende estere a Fiere italiane

*organizzazione, per singole imprese o collettive di imprese italiane o estere, della partecipazione alle manifestazioni fieristiche italiane ed estere. Presenza in una Fiera con uno stand camerale in rappresentanza di aziende italiane o locali*

#### contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)

- individuazione della manifestazione fieristica con il Cliente e definizione della modalità di partecipazione (presenza in stand singolo, stand collettivo o organizzazione agenda B2B)
- presa di contatto con ente fieristico e definizione della partecipazione
- servizio per supporto per affitto e allestimento stand, invio e sdoganamento merce da esposizione, organizzazione incontri B2B, iscrizione a catalogo, realizzazione materiale promozionale, supporto interprete
- supporto operativo per organizzazione missione incoming-outgoing (biglietteria aerea, trasporti, alloggio, servizio visti)
- in caso di presenza con uno stand camerale in rappresentanza di aziende italiane o locali: identificazione e contatto con aziende da rappresentare, informativa su prodotti e servizi da promuovere
- follow up

#### modalità di erogazione

La richiesta deve essere inviata a:  
 Leonardo FREITAS (Segretario Generale)  
[leonardo.freitas@italiabrazil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrazil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

#### tempi di erogazione

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro 15 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento

costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ preventivo gratuito</li> <li>▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg) e dei costi vivi per la realizzazione del servizio</li> <li>▪ acconto del 40% all'accettazione del preventivo</li> <li>▪ saldo a 15 gg. da data emissione fattura</li> </ul>	<b>a preventivo</b>	<b>a preventivo</b>

## 4 - SERVIZI DI ASSISTENZA E DI CONSULENZA SPECIALIZZATA

### 4.a Gestione di richieste specializzate di assistenza e consulenza

*Ricerca di informazioni specialistiche, studi di strategie di internazionalizzazione, ricerca di Consulenti qualificati per servizi specifici, networking con associati camerale fornitori di servizi, servizi personalizzati per investitori esteri, etc..*

Questa assistenza si svolge mediante un'ampia gamma di servizi in grado di soddisfare tutte le esigenze delle imprese tramite sinergie con idonei specialisti esterni, selezionati e coordinati dalla **CCIE-MG**:

- Assistenza legale
  - ◆ Auditing & Analisi di Rischio
  - ◆ Contratti Internazionali
  - ◆ Contrattualistica
  - ◆ Costituzione di Società a capitale straniero o misto
  - ◆ Registrazione marchi e brevetti
  - ◆ Soluzioni delle controversie (recupero credito, conciliazione, mediazione, arbitrato)
  - ◆ Tutela delle Proprietà Intellettuale
- Assistenza amministrativa, fiscale e tributaria
- Assistenza nella ricerca di finanziamenti, esenzioni fiscali, incentivi alla Tecnologia e Innovazione
- Assistenza per operazioni di trasferimento di *know how*
- Assistenza per partecipazione a programmi comunitari o di organismi internazionali
- Assistenza per ricerca rappresentanza locale
- Assistenza presso gli organi pubblici e privati di ricerca economica e scientifica;
- Assistenza presso la Banca Centrale (Bacen) e la Segreteria di Commercio Estero (SECEX);
- Assistenza specializzata per sviluppo strategie ingresso (indagini mirate di sub-settore, di prodotto)
- Consulenza in Comunicazione & Marketing;
- Costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza, *project office*, *branch office* e sussidiarie di proprietà)
- Operazioni straordinarie quali joint venture, acquisizioni e fusioni
- Sostegno operativo in tutte le fasi dell'insediamento (*start up*, assistenza logistica, selezione personale)
- Assistenza Logistica e Doganale: Studi di fattibilità per ingresso nel mercato (TARIC Codici Doganali) con le seguenti informazioni:
  - ◆ Caratteristiche dell'interscambio: volume importazione e esportazione;
  - ◆ Caratteristiche e volume della produzione e consumo: principali poli produttori e consumatori.
  - ◆ Costi di trasporto merce e assicurazione;
  - ◆ Eventuali altre informazioni ritenute rilevanti.

- ◆ Prezzo finale del prodotto nazionalizzato.
- ◆ Prodotti simili o no sul mercato;
- ◆ Traduzioni tecniche, specializzate e giurate/ Interpretariato;

**contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)**

- Individuazione delle esigenze del cliente e analisi delle modalità di fornitura dei servizi necessari;
- Individuazione di eventuali consulenti esterni;
- Realizzazione di preventivo dedicato;

**modalità di erogazione**

La richiesta deve essere inviata a:

Leonardo FREITAS (Segretario Generale)

[leonardo.freitas@italiabrazil.com.br](mailto:leonardo.freitas@italiabrazil.com.br) - Tel.: +55 31 3287-2211 (numero interno 206)

**tempi di erogazione**

- riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento
- invio dello studio previo al cliente entro 10 gg. dal primo riscontro
- erogazione del servizio al cliente entro le date pattuite

**costi e modalità di pagamento**

- preventivo gratuito
- costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (Senior – Euro 180,00/gg) e dei costi vivi per la realizzazione del servizio
- I servizi esterni saranno calcolati sulle richieste puntuali e specifiche;

**costo SOCI CCIE**

**a preventivo**

**costo NON SOCI CCIE**

**a preventivo**