



# CATALOGO SERVIZI – 2024/25

*sintesi dei principali servizi alle imprese resi  
dalla **Camera di Commercio Italiana di Minas  
Gerais,**  
Stato di Minas Gerais – CCIE MG.*



## CHI SIAMO

La **CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DI MINAS GERAIS (BRASILE) – CCIE-MG** - è stata creata 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**.

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 le 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, aumentando così la propria immagine ed istituzionalità, e rendendo possibile accogliere **Desk di aziende italiane** all'interno della sua struttura fisica. Il suo staff comprende il Segretario Generale, un Business Executive *full-time*, che viene assistito da un gruppo di collaboratori, nonché una rete esterna di idonei professionisti nelle diverse aree manageriali. La sua base associativa è composta prevalentemente da operatori italiani e/o italo-discendenti che garantiscono una pluralità di settori economici presenti nella vita camerale.

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

- ✓ **Promozione d'affari**
- ✓ **Assistenza alle Imprese**
- ✓ **Informazione e comunicazione**



# INDICE DELLE CATEGORIE DI SERVIZI

## 1. INFORMAZIONI DI MERCATO

### 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 sui social media

## 3. BUSINESS CONTACT

### 3.A Studio & Ricerca *partner/controparti*

- *Scouting* di potenziali *partner* commerciali e *partner* strategici per lo sviluppo dei business (*palyers*, 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 in 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 di strategie d'ingresso (indagini mirate di comparti settoriali, di prodotto);
- Consulenza in Comunicazione & *Marketing*;
- Costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza, *project office*, *branchoffice* 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 viceversa.*

**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 e principali eventi e manifestazioni locali del settore.

#### **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 sulla 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 *partner* per assistenza doganale.

#### **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 fiere preesistenti).

## 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 promuovere o di favorire il networking per lo sviluppo di 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 addetti stampa;
- Selezione invitati (*mailing-recall*);
- *Follow up*.

### 2.B COMUNICAZIONE: CONTATTO CON I MASS MEDIA LOCALI & INSERZIONI PUBBLICITARIE SU RIVISTE ED ALTRO, SUI MEDIA ELETTRONICI E SOCIAL MEDIA

*Pubblicazione di materiale promozionale-pubblicitario su riviste ed altro, sui media elettronici e social media.*

#### **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.

## 3 - BUSINESS CONTACT

### 3.A RICERCA PARTNER/CONTROPARTI

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





#### **Contenuti del servizio (salvo diversi accordi 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, in particolare, i codici doganali specifici sulla tipologia d'interesse, *partnership*, profilo dei *partner* 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 un'agenda di 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 nel preventivo).

### **3.B ORGANIZZAZIONE MISSIONI INCOMING-OUTGOING: WORKSHOP CON B2B**

*Organizzazione di missioni incoming/outgoing e incontri B2B tra il Cliente e controparti per lo sviluppo di azioni commerciali, di investimento, JV, etc., anche in modalità workshop, coinvolgendo più operatori sulla stessa tematica e allo stesso fine.*





**Contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente):**

- Definizione dei Contenuti con il Cliente;
- Selezione delle controparti;
- Presa di contatto con le controparti per pre-verifica;
- Organizzazione incontri B2B (definizione *venue*, orari agenda, supporto interprete);
- Organizzazione workshop (definizione *venue*, individuazione moderatore, supporto interprete);
- *Follow up*.

**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*.

## 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, ecc.*







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;
  - Risoluzione 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.

## 5 – DOVE SIAMO

Sede centrale a **BELO HORIZONTE** / Brasile

Rua Piauí, n. 2019 – 5° andar – Bairro Funcionários – Belo Horizonte

+55 31 3287-2211

[info@italiabrasil.com.br](mailto:info@italiabrasil.com.br)

[www.italiabrasil.com.br](http://www.italiabrasil.com.br)

Desk regionali in Minas Gerais (Brasile)

Città di Juiz de Fora

Città di Montes Claros

Città di Poços de Caldas

Città di Sete Lagoas

Delegati in Italia nelle Regioni

Campania (Napoli)

Friuli-Venezia-Giulia (Trieste)

Lombardia (Monza)

Piemonte (Torino)

Puglia (Bari)

Veneto (Verona)

**Belo Horizonte, 16 gennaio 2024**

