



IL “SERVIZIO DEL MESE”

Questo mese vi presentiamo un servizio personalizzato fornito dall'Ufficio ICE di **Johannesburg** (johannesburg@ice.it) al CENTRO ESTERO DELLE CAMERE DI COMMERCIO DEL VENETO¹, interessato a esplorare possibili azioni di ingresso di imprese venete sul mercato sudafricano.



Per informazioni o commenti: sviluppo.servizi@ice.it

L'ESIGENZA:

Il Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto aveva manifestato interesse a realizzare una Missione Economica Veneta in Sud Africa, promuovendo l'iniziativa sul territorio e coordinando la partecipazione imprenditoriale di 10 aziende operanti in settori diversi.

IL SERVIZIO EROGATO:

- ❑ presentazione delle opportunita' di mercato in Sud Africa alle imprese venete da parte del Direttore di ICE Johannesburg, con evidenza agli aspetti economici, doganali, valutari, fiscali e finanziari associati a un'attività di proiezione imprenditoriale nel Paese.
- ❑ presentazioni sui settori economici sudafricani piu' promettenti da parte del Direttore di ICE Johannesburg.
- ❑ valutazioni tecniche sulle opportunità specifiche esistenti sul mercato in base alle precipue esigenze di internazionalizzazione rappresentate da singole imprese venete, con sintetiche ricerche di mercato, descrittive dell'ambiente competitivo relativo al settore di appartenenza delle imprese, dell'eventuale esistenza di dazi doganali o di altre barriere non tariffarie all'importazione, della concorrenza e delle effettive opportunità economiche sul mercato, per consigliare le eventuali azioni finalizzate a favorire la proiezione delle imprese in Sud Africa.
- ❑ pubblicizzazione della missione in Sud Africa da parte del Centro Estero delle Camere di Commercio del Veneto presso la propria comunità imprenditoriale e successiva raccolta delle pre-adesioni contenenti le informazioni economiche rilevanti sulle aziende interessate, in base a un modulo predisposto dall'Ufficio ICE.
- ❑ una volta ricevute le adesioni, effettuazione di un'analisi di pre-fattibilità relativa alla partecipazione delle imprese aderenti alla missione, con esplicitazione dell'ambiente economico di riferimento per l'azienda, l'analisi dei dati di importazione per le voci doganali corrispondenti ai prodotti interessati, la verifica dell'esistenza di dazi doganali o di altre barriere all'entrata.
- ❑ organizzazione degli incontri tra rappresentanti delle imprese italiane e rappresentanti delle imprese sudafricane presso le sedi di queste ultime, sia per essere certi che l'incontro predisposto venisse effettivamente realizzato sia per consentire alle imprese italiane di verificare direttamente le strutture organizzative delle controparti.

¹ Il Centro ha fornito l'autorizzazione all'utilizzo della propria ragione sociale e alla descrizione del servizio del quale ha usufruito.

I RISULTATI:

Il riscontro dell'iniziativa è stato più che positivo per le aziende coinvolte, che hanno tutte espresso il loro apprezzamento per il buon livello degli incontri organizzati con gli operatori sudafricani.

Il follow up, previsto a 6 mesi, consentirà di valutare i risultati delle aziende in termini di assetto commerciale/distributivo (agente o ufficio di rappresentanza o temporary store, a seconda del tipo di prodotto).

Per inviare suggerimenti e/o valutazioni sui servizi ricevuti vi invitiamo a scriverci alla casella:

osservazioni@ice.it

