

COME COGLIERE L'OPPORTUNITA' DI ESPORTARE IN GIAPPONE

Facendo seguito alla nota del 23 settembre con la quale comunicavamo l'incontro con il Presidente CEPI-UCI Giappone, nella quale ci impegnavamo a far conoscere a tutte le sedi le opportunità, ma soprattutto le procedure per poter entrare nel mercato Giapponese attraverso la nostra Organizzazione, qui di seguito vi trasmettiamo la nota inviataci da Tokyo.

Intanto vi informiamo che ad eccezione degli Agrumi che in Giappone sono contingentati, per il resto è possibile esportare tutto ciò che è Made in Italy sia Agroalimentare che tutte le altre categorie merceologiche (Abbigliamento, Oggettistica e quant'altro).

Ed ecco la nota ricevuta da Tokyo:

“In Giappone le importazioni sono virtualmente libere per tutti i generi approvati dal governo. Il normale fiscalismo degli agenti doganali serve a prevenire gli errori di fondo che bloccherebbero, a volte per un cavillo di poca importanza, l'importazione.

Per tutti i generi è necessario produrre sempre e tutte l'abbondante certificazione di rito quando richiesta per l'importazione permanente. Alcune certificazioni dovranno essere fatte esclusivamente da laboratori autorizzati dal governo giapponese (elenco a disposizione di JETRO Milano per tutta Italia), con altre certificazioni d'analisi rilasciate da laboratori qui in Giappone a conferma. Si tratta comunque di rilevamenti a campione e quando l'importazione risulta in clima di "importazione permanente" e non nella fase di promozione.

Eccezioni a parte, serve sempre accurata descrizione dei materiali utilizzati e loro provenienza, i procedimenti di lavorazione del prodotto compresi i tempi e le temperature quando trattarsi di prodotti agroalimentari in genere. Gli insaccati richiedono sempre una certificazione sanitaria che è comunque bene produrre per tutto il settore agroalimentare.”

Ciò premesso le procedure standard sono le seguenti:

- 1) notificare a CEPI-UCI Giappone la quantità e la tipologia di prodotto da promuovere
- 2) CEPI-UCI Giappone notificherà le disponibilità d'importazione ed eventuali costi aggiuntivi (solo se strettamente necessari). Nello stesso tempo comunicherà anche i dati bancari per il trasferimento fondi necessari alla promozione, nonché il nominativo e l'indirizzo di spedizione della merce che dovrà essere esente di tassa e costo trasporto. La partecipazione ad eventi durante la campagna promozionale (che viene considerata nell'arco triennale) può comportare costi suppletivi e comunque deve essere concordata preventivamente.
- 3) comunicazione a CEPI-UCI Giappone di indirizzo e dati bancari per l'eventuale rifondo alla azienda esportatrice delle merci vendute in promozione.

CEPI-UCI Giappone è sempre a disposizione via e.mail (e.mail istituzionali: eliano.fiore@cepi-uci.it oppure giappone@cepi-uci.it e.mail privata: eliano.fiore@gmail.com), o videoconferenza o anche solo telefonica su skype (indirizzo skype: elianofiore) su Viber (indirizzo Viber: +81 80-433-1984) su LINE (indirizzo LINE: AK47b) per eventuali spiegazioni o approfondimento su particolari prodotti merceologici che richiedono trattamento particolare (come la conservazione di prodotti deperibili), tenendo conto della differenza oraria che è di 8 ore in avanti (le 12 da noi sono le 20 in Giappone).