



Portugal@Nihon

Projeto conjunto de internacionalização

Ações de Internacionalização no Mercado Japonês

NO ÂMBITO DA SUA PROGRAMAÇÃO, COMO ENTIDADE PROMOTORA DE NEGÓCIOS ENTRE PORTUGAL E JAPÃO, A CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA LUSO JAPONESA (CCILJ) DESENVOLVE UM PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO, INSERIDO NUMA CANDIDATURA AO SISTEMA DE INCENTIVOS DO PORTUGAL2020.

OBJETIVO DO PROJETO

Capacitar, de forma conjunta, as empresas participantes, a entrar ou consolidar a sua presença no mercado japonês, reunindo recursos, criando redes de contatos e reduzindo custos individuais no processo de internacionalização das empresas.

DESCRIÇÃO DO PROJETO

Realização de missões empresariais, participação em feiras no mercado Japonês, ações de exposição de produtos e visitas de importadores às empresas portuguesas.

JUSTIFICAÇÃO DO PROJETO

Este projeto baseia-se num conjunto de evidências que importa sublinhar:

- i. O Japão é um mercado alvo de referência pelo seu elevado grau de desenvolvimento e excelência de produção;
- ii. As tendências no Japão são seguidas em toda a Ásia e, dado o seu elevado poder de compra e interesse pelo Ocidente, os consumidores japoneses são tradicionalmente recetivos a produtos estrangeiros que combinem de forma eficaz qualidade, inovação, *design* e preço;
- iii. O Japão tem uma população de 127 milhões de habitantes, torna-se assim uma vasta opção de possíveis consumidores com diferentes características. O Japão apresenta um nicho de mercado extremamente atrativo por variadas razões: É a terceira maior economia do mundo; População cada vez mais ocidentalizada; A relação de câmbio euro / iene é, neste momento, bastante favorável às exportações;
- iv. De assinalar também que a procura japonesa coincide com a oferta portuguesa. De facto, variados sectores são bons exemplos de diversos ramos comerciais onde os exportadores portugueses podem disputar um lugar no mercado japonês, como a moda, têxteis, materiais de construção, cerâmicas, vidros e cristais, produtos

alimentares, vinhos, mobiliário, energias renováveis e o eco negócio, são bons exemplos.

Nesta fase inicial, vimos dar a conhecer o **Programa Preliminar** que visa divulgar e sensibilizar os potenciais interessados em participar no Projeto Portugal@Nihon, referente às ações de internacionalização no mercado Japonês, a 2ª economia Asiática e a terceira maior do mundo, com um PIB nominal de 5,4 triliões de US Dólares.

CALENDARIZAÇÃO PROVISÓRIA

Data	Ação
Maio de 2017	Missão empresarial ao mercado Japonês Tóquio & Osaka
	Participação no Hachinohe Wine Festival 2017
Novembro de 2017	Missão empresarial ao mercado Japonês Tóquio e Osaka
	Participação no Wholesale Trade Show Osaka 2017
Abril 2018	Participação na Feira Wines and Gourmet Japan 2018 (a ser verificada com os participantes)
Abril 2018	Missão empresarial ao mercado Japonês Tóquio (a ser verificada com os participantes)
Maio de 2018	Missão empresarial ao mercado Japonês Tóquio e Osaka
	Participação no Hachinohe Wine Festival 2018
Novembro de 2018	Missão empresarial ao mercado Japonês Tóquio e Osaka
	Participação no Wholesale Trade Show Osaka 2018
Outras feiras	Japan Jewellery Fair, http://www.japanjewelleryfair.com/en/ (a ser verificada, dependendo dos participantes) Fashion World Tokyo, http://www.fashion-tokyo.jp/en/ (a ser verificada, dependendo dos participantes)

AÇÕES E INVESTIMENTOS PREVISTOS NO PROJETO

1. "Inteligência" / Conhecimento de Mercado	Estudos de mercado, planos de marketing, consultoria internacional, conceção de material de comunicação. Pode incluir "sales outsourcing".
2. Participação em Feiras e Certames	Individual ou coletivo. Será marcada participação em feiras conforme o interesse de cada empresa. Um mapa dos principais eventos será distribuído pelas empresas que solicitarem essa informação nesta fase.
2. Construção de Vantagem Competitiva	Sessões conjuntas sobre características e <i>pitching</i> no mercado.
3. Informação de Mercado	Todos os participantes do programa irão receber regularmente informação do mercado por <i>newsletter</i> eletrónica e informação sobre os concursos públicos

INCLUI

- a. Serviços específicos (aluguer de espaços, aluguer de equipamentos, decoração de espaços de exposição e serviços de tradução e intérprete previstos em cada missão);
- b. No âmbito das missões empresariais, deslocações, alojamento e serviços (passagens aéreas; estadia em hotel, transporte para deslocações internas em grupo; seguro de assistência em viagem, taxas e visto quando aplicável);
- c. Consultoria específica (agendamento de reuniões bilaterais e multilaterais, com instituições - públicas e privadas - e empresas locais);
- d. Acompanhamento permanente por um representante da AIP.

EXCLUI

- a. Alimentação;
- b. Despesas de carácter pessoal;
- c. Deslocações para reuniões individuais.
- d. Deslocações de carácter lúdico.

TAXA DE INSCRIÇÃO E PAGAMENTO DE CANDIDATURA

- a. Pagamento de Taxa de Inscrição de 1200€ + IVA à taxa legal em vigor (a deduzir ao valor global da missão, após exista aprovação do projeto) com a formalização da inscrição.

Pagamento faseado:

1ª pagamento: no ato da inscrição

2ª pagamento: até 30 de Abril de 2017

c. As empresas que cumpram os requisitos de elegibilidade para beneficiarem dos incentivos do Portugal 2020, receberam posteriormente o valor de 50% do valor de participação em cada missão empresarial, quando o incentivo for entregue à CCILJ;

d. O pagamento referente à participação na missão deverá ser efetuado por transferência bancária para a Câmara do comércio luso-japonesa com a devida indicação (Portugal@Nihon)

Banco: Novo Banco

IBAN: PT50 0007 0000 0002 3655 6822 3

Nota: No caso da não participação nas ações incluídas no projeto não haverá lugar a reembolso do montante da inscrição; Obrigatória a Liquidação integral do montante restante de participação na missão até 20 dias antes da data de realização da missão.

DOCUMENTAÇÃO A ENVIAR

- a. Ficha de participação devidamente preenchida e assinada;
- b. Cópias das certidões comprovativas da ausência de dívidas à Segurança Social, Fazenda Pública e AICEP;

VANTAGENS EM PARTICIPAR NUM PROJETO CONJUNTO

- a. Maior representação institucional;
- b. Missões empresariais com soluções “chave-na-mão”, com todos os serviços de acesso ao mercado, tradução e intérprete solucionados;
- c. Redução de custos face às candidaturas individuais (Candidaturas individuais com preços superiores a 3000 €);
- d. Maior percentagem de subsídio (50%), comparativamente com as candidaturas individuais (45%);
- d. Redução de custos das missões empresariais conjuntas, face às missões empresariais individuais.