



Portugal@Nihon

Projecto 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 projecto 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 contactos e reduzindo custos individuais no processo de internacionalização das empresas.

DESCRIÇÃO DO PROJETO

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

JUSTIFICAÇÃO DO PROJETO

Este projecto 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 receptivos 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 atractivo 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, vimos dar a conhecer o **Planeamento** que visa divulgar e sensibilizar os potenciais interessados em participar no Projecto Portugal@Nihon, referente às acções 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

DATA	ACÇÃO
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
Abril 2018	Missão empresarial ao mercado Japonês Tóquio
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

AÇÕES E INVESTIMENTOS PREVISTOS NO PROJETO

1. "Inteligência" / Conhecimento de Mercado	Estudos de mercado, planos de marketing, consultoria internacional, concepção de material de comunicação.
2. Participação em Feiras e Certames	Individual ou colectivo. 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> electrónica 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).

EXCLUI

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

DOCUMENTAÇÃO A ENVIAR

- a. [Acordo de Adesão](#) devidamente preenchido e assinado;
- 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%);
- e. Redução de custos das missões empresariais conjuntas, face às missões empresariais individuais.