

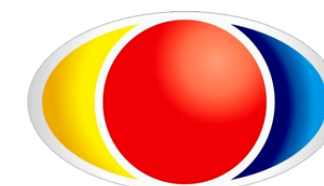
PROYECTO CÁMARA COLOMBO JAPONESA DE  
COMERCIO E INDUSTRIA-UNIVERSIDAD SANTO  
TOMÁS

# ¿CÓMO EXPORTAR A JAPÓN?

Talleres, Consultoría y Experiencia.



UNIVERSIDAD  
SANTO TOMÁS



CÁMARA COLOMBO JAPONESA  
DE COMERCIO E INDUSTRIA



# ESTRATEGIA DE PROYECTO

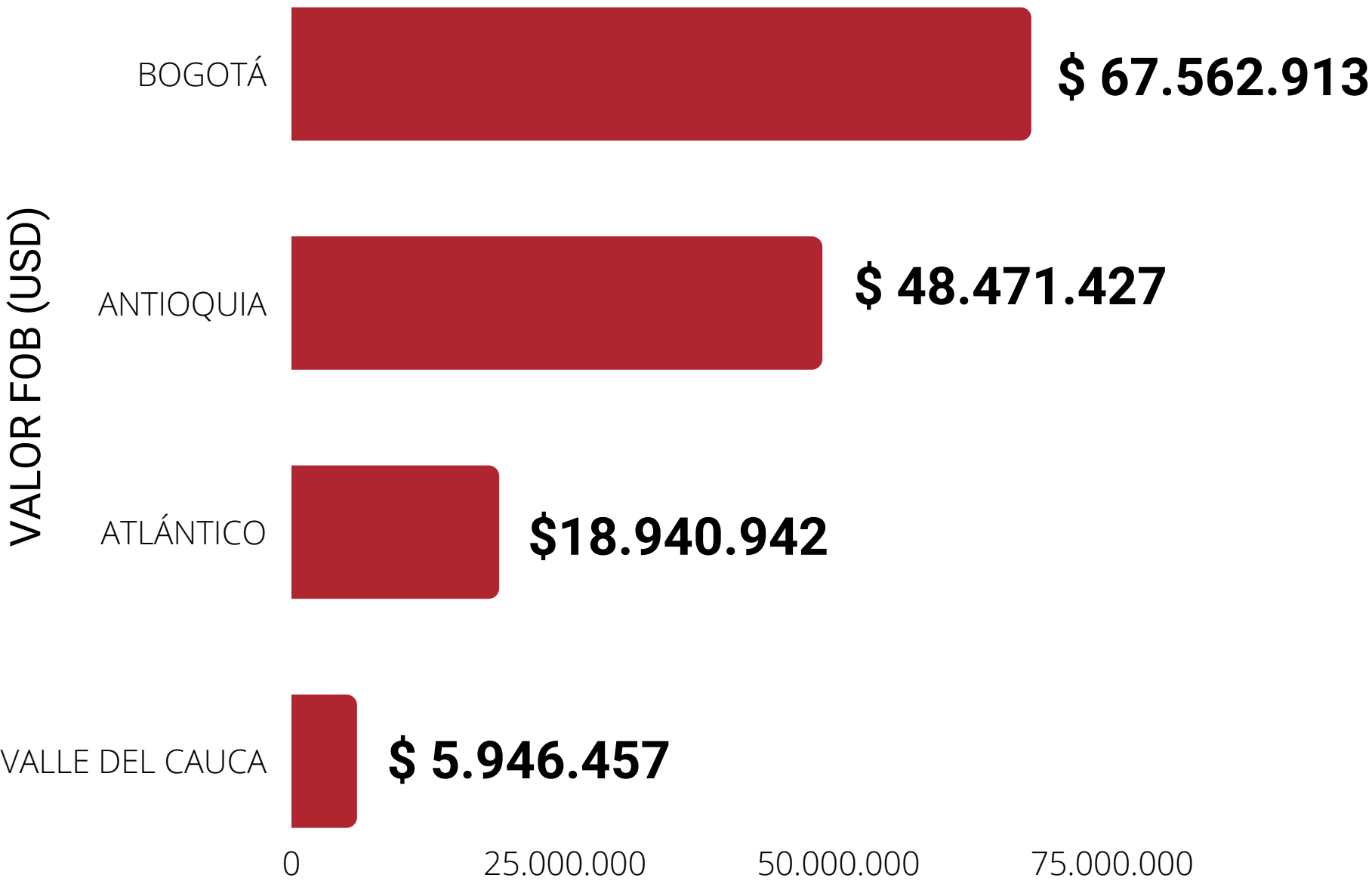
## ETAPA 0



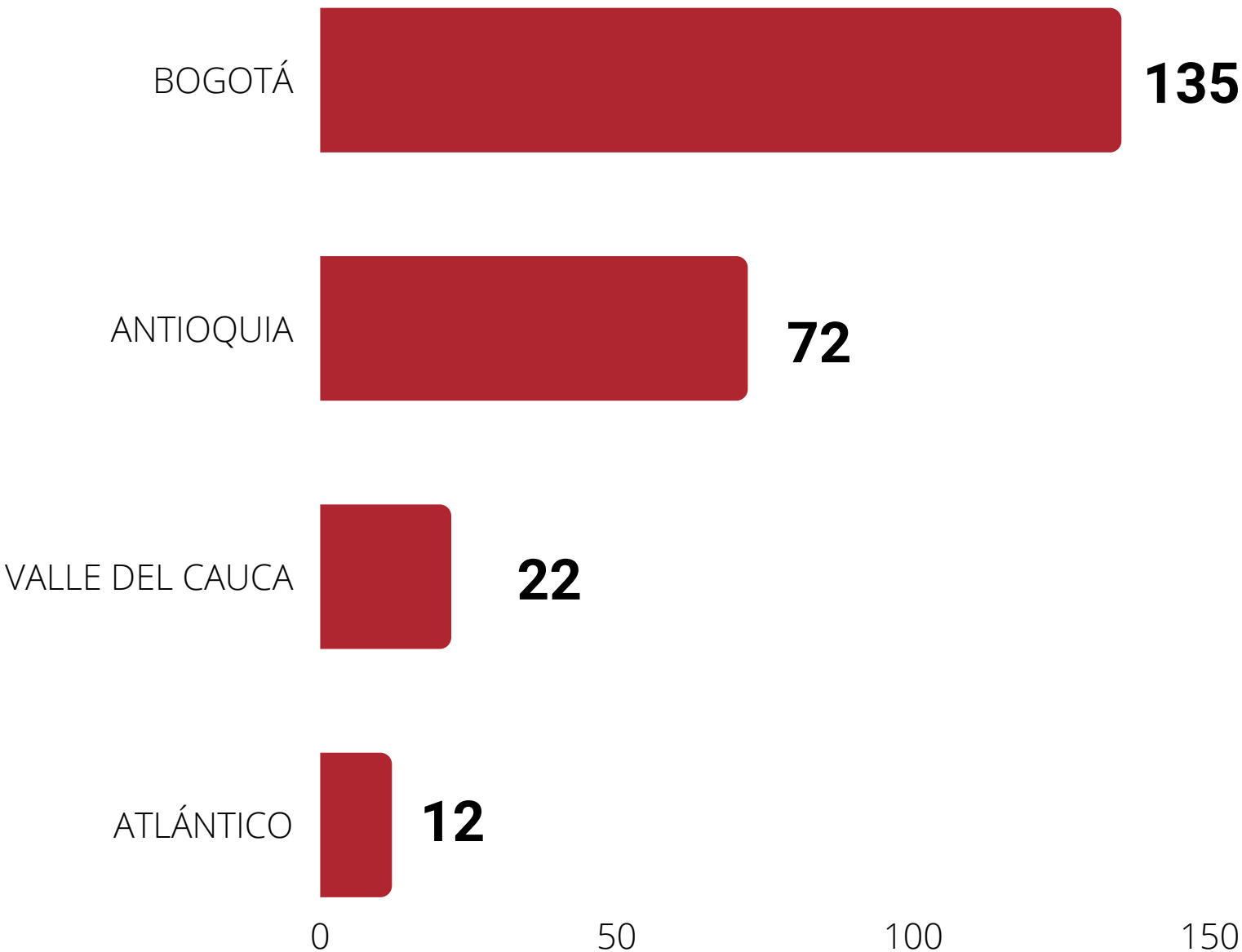
- Busca información sobre las exportaciones realizadas a Japón.
- Identificar los posibles productos que tienen potencial en Japón para las exportaciones en Colombia.
- Identificar las ciudades para contactar a los empresarios.

Las exportaciones a Japón en el 2020 fueron de USD 402.401.098, mientras que para el año 2021 fueron de USD 467.828.720. creciendo un 16,26%.

### EXPORTACIÓN SEGÚN CIUDADES



### NÚMERO EMPRESAS EN CIUDADES



# ESTRATEGIA DE PROYECTO

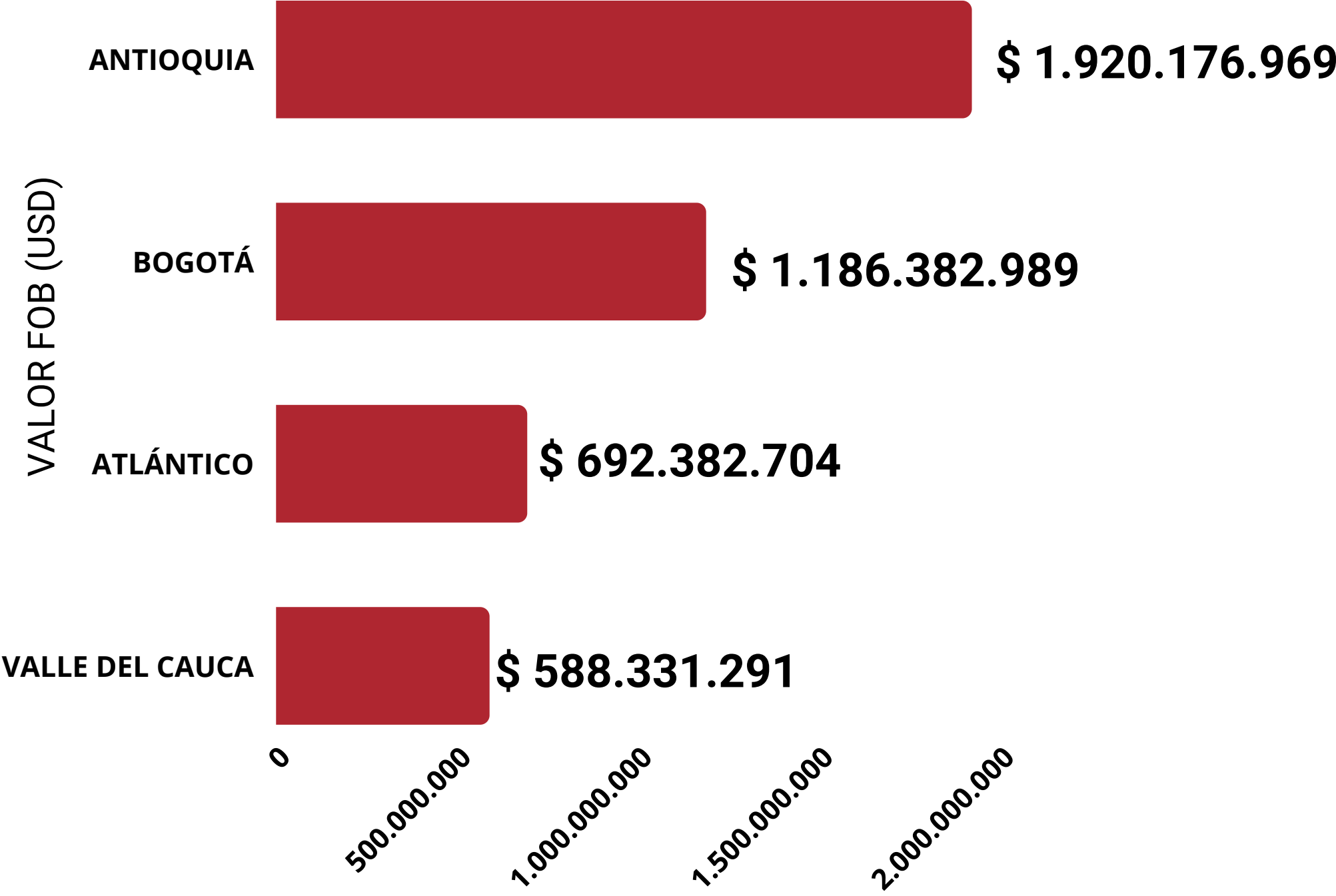
## ETAPA 1



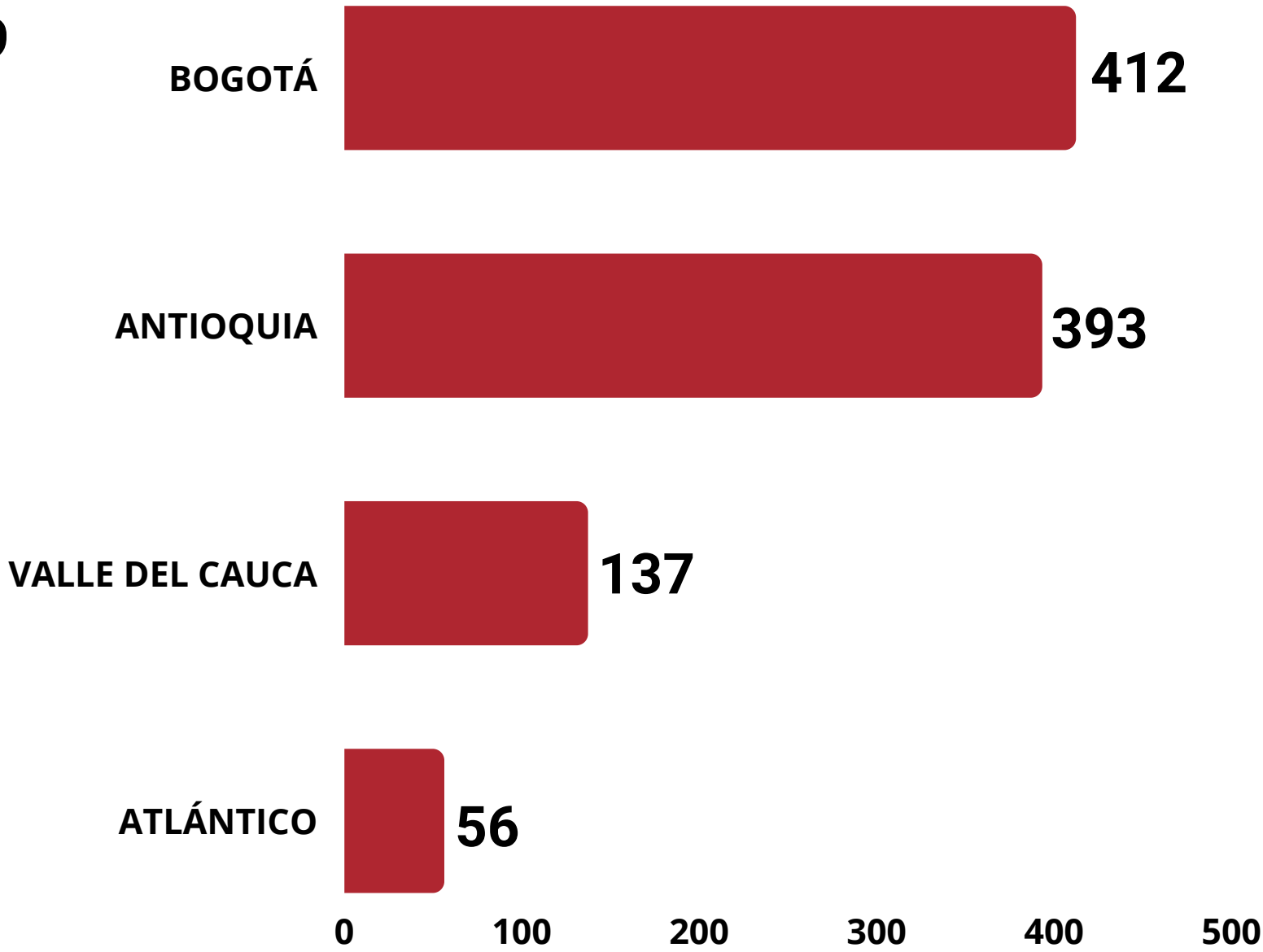
- Encontramos muy pocas empresas entonces decidimos ampliar la base de datos a países de Asia, Europa y Estados Unidos.
- Identificar empresas que exporten productos que puedan entrar en el mercado japonés.
- Identificar las regiones del país donde se concentran las empresas.



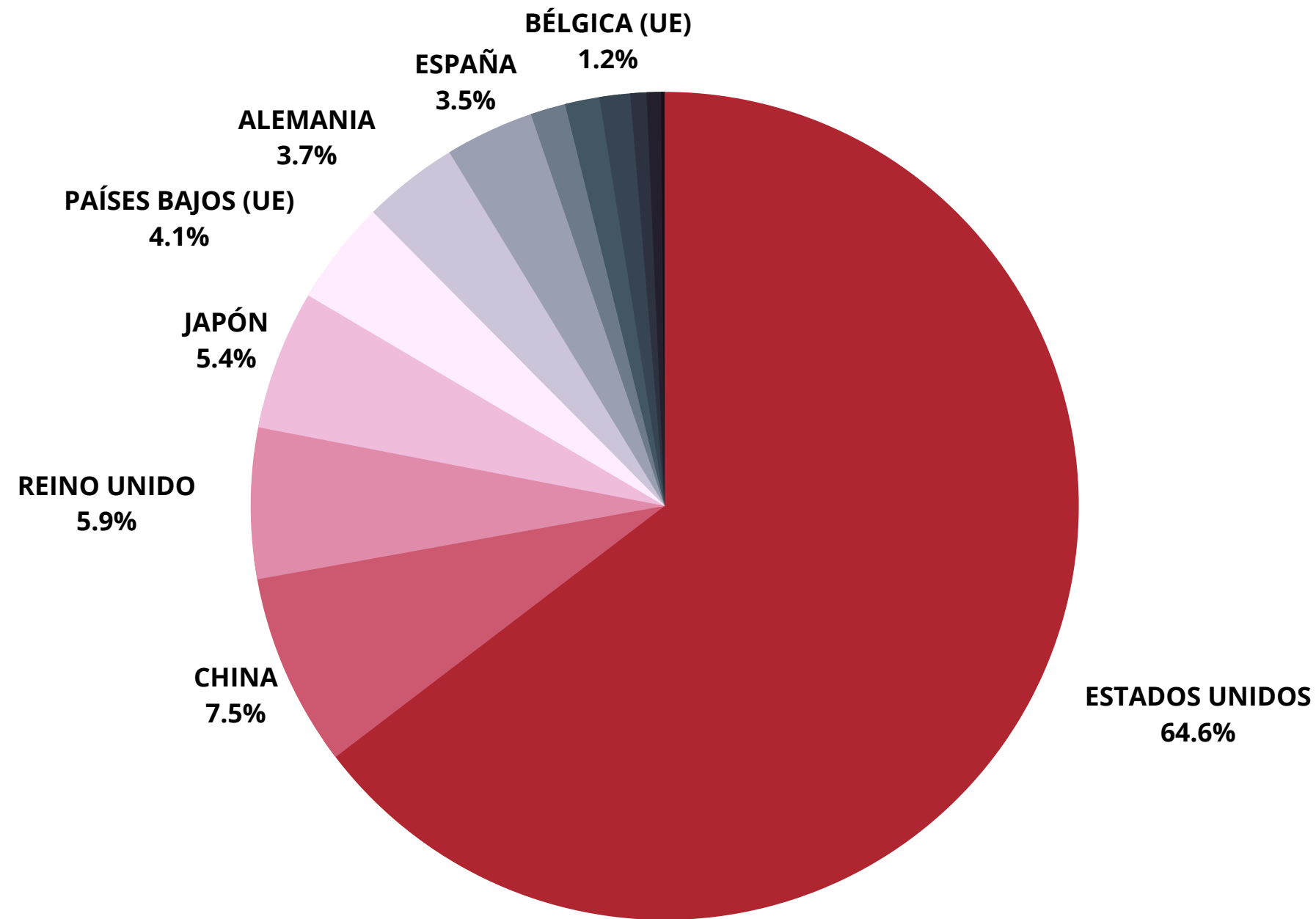
# EXPORTACIÓN SEGÚN CIUDADES



# NÚMERO EMPRESAS EN CIUDADES



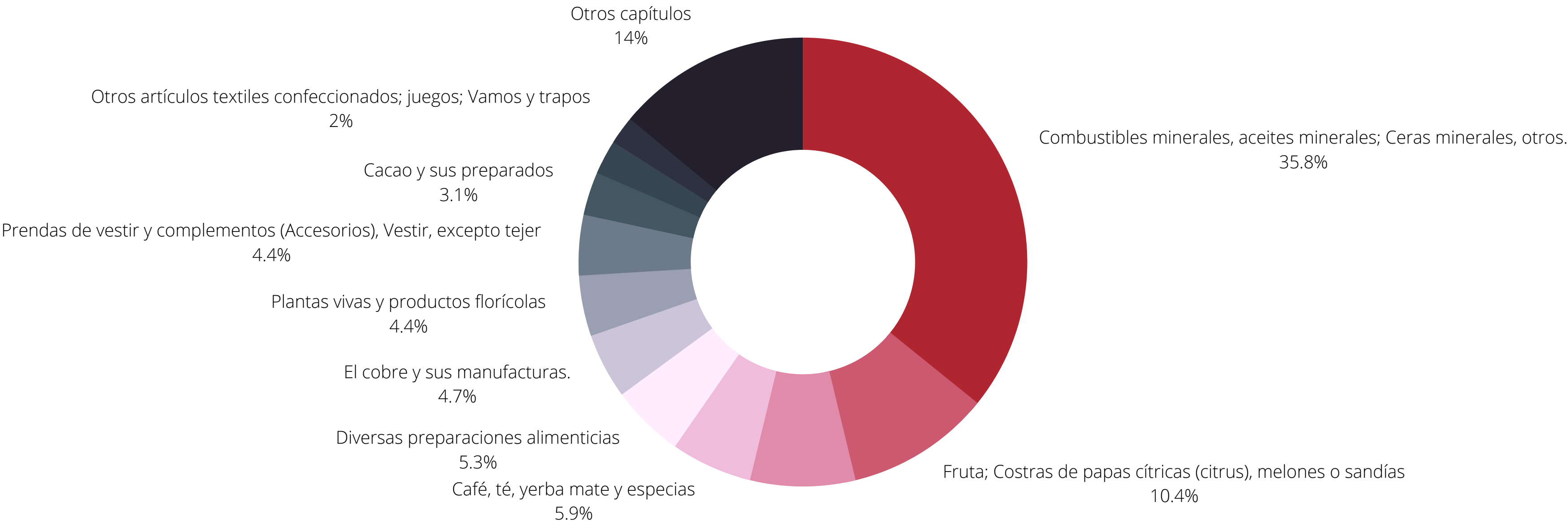
# PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES



Los países de destino de las exportaciones de las empresas son Estados Unidos donde exporta 6,48 mil millones de dólares, seguido de China exporta 755,6 millones de dólares. Por otro lado, Japón representa el 5,4% de las exportaciones totales.



# EXPORTACIONES DE COLOMBIA CAPITULO ARANCEL



Source: Legiscomex

Los principales productos son los combustibles y aceites minerales, frutas como plátanos, pitayas y variedades de hass, café, productos textiles, cobre y sus desechos, flores, cacao y sus preparados.

# ESTRATEGIA DE PROYECTO

## ETAPA 2



- Consolidar una base de datos de 1500 empresas para iniciar el contacto con ellas para impulsar este proyecto.
- identificar los gremios
- Búsqueda de base de datos en diferentes cámaras de comercio de diferentes ciudades identificadas donde se encuentran ubicadas las empresas.



# GREMIOS EN COLOMBIA



**SAC**  
SOCIEDAD DE AGRICULTORES  
DE COLOMBIA  
FUNDADA EN 1871



# ESTRATEGIA DE PROYECTO

## ETAPA 3



- Apoyar el semillero de investigación de la Universidad Santo Tomás iniciar contacto con empresas a través de llamadas y correo electrónico.
- Proponer una estrategia de marketing en redes sociales para llegar a nuevas empresas.



# CALENDARIO



## PRIMERA PARTE

Promoción por parte de directivos de la Universidad Santo Tomás y de la Cámara Colombo-Japonesa.



April-May-June

## SEGUNDA PARTE

Talleres, Capacitaciones y Asesorías por expertos en el área.



July-August

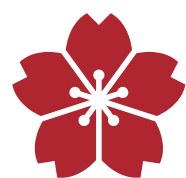
## TERCERA PARTE

Desarrollo de actividad final creada para generar espacios de práctica en un escenario real.



September

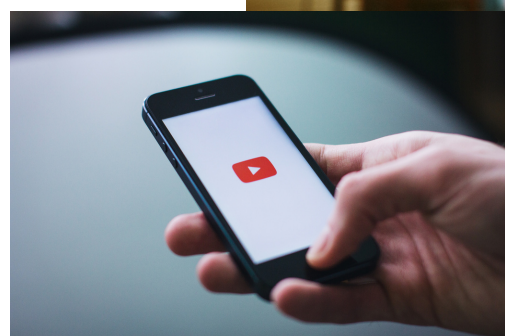




# PRIMERA PARTE

Los directivos de la Universidad Santo Tomás, como el rector general, el decano de la facultad y los profesores que participarán del evento; así como los Vocales de la Cámara; y si es autorizado por la Embajada, un mensaje del Embajador Takasugi.

Esta campaña de marketing que inicialmente será a través de soporte audiovisual como videos, publicaciones en redes sociales, etc.; brindará la oportunidad de generar expectativa a comerciantes, empresarios y demás personas que quieran participar de este evento.





# TALLERES Y CONSULTORÍA

SEGUNDA PARTE

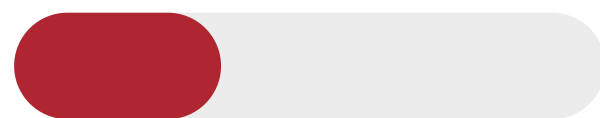






### **OBJETIVO 1**

Más de 1500  
empresas invitadas



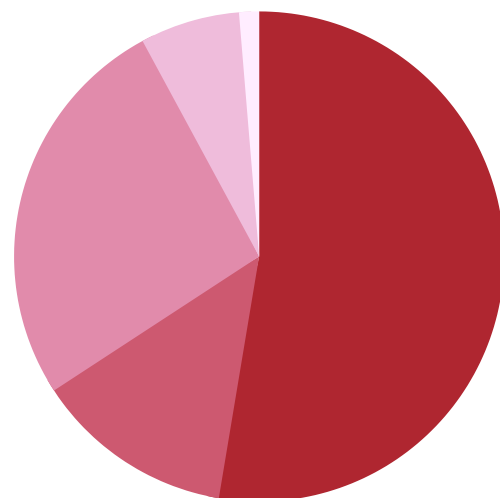
### **OBJETIVO 2**

Un saldo de 30  
empresas para  
realizar la consultoría.



### **OBJETIVO 3**

10 empresas que  
participan en la  
última actividad



Objetivo de más de  
10 sectores  
invitados a la  
consultoría



Para iniciar su  
camino de  
exportación a  
Japón

- Cursos y talleres enfocados a la internacionalización y especialización para exportar productos colombianos a Japón.
- Asesoramiento personalizado por sector económico, donde se revisan los documentos específicos para poder traer estos productos a Japón.
- Preparación en plan de negocios y oratoria para "la competencia" a través de escenarios de proyectos.



# BOGOTÁ

# MEDELLÍN



# BUARAMANGA

# VILLAVICENCIO



A woman in a grey sweater is seated at a wooden table, working on a laptop and a tablet. The laptop screen displays various business charts and graphs, including a world map, bar charts, and line graphs. The background shows other people in a meeting room, slightly out of focus. The entire image has a red overlay.

# TERCERA PARTE

LAS EMPRESAS VAN A JAPÓN



# OBJETIVO



## ***PARTICIPACIÓN***

El objetivo es que las empresas que participaron en los cursos, talleres y consultorías decidan participar en este proyecto en formato concurso

# ***"LAS EMPRESAS VAN A JAPÓN"***

Más de 10 empresas  
1 País Objetivo

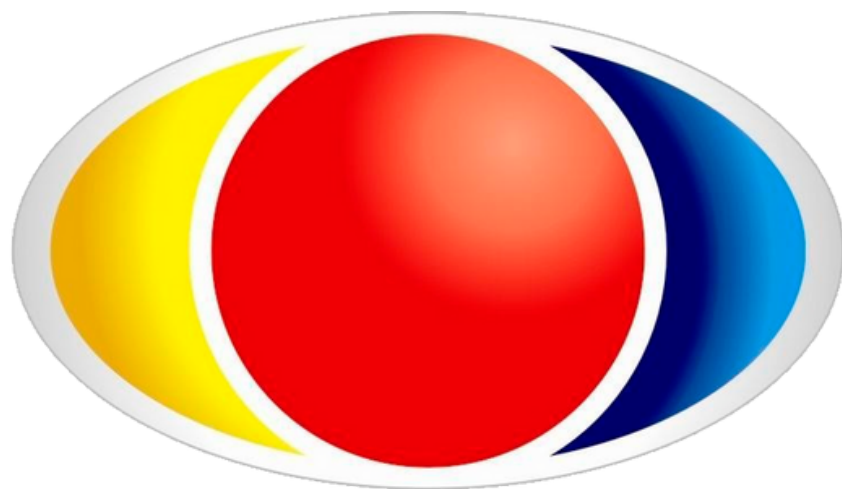


## ***APRENDIZAJE***

Donde con los conocimientos adquiridos podrán presentarse frente a varios empresarios colombianos que han tenido experiencia con exportaciones a Japón, así como empresarios japoneses que puedan brindar una retroalimentación real sobre su modelo de negocio.



# FASE PRELIMINAR DE JURADOS



**CÁMARA COLOMBO JAPONESA  
DE COMERCIO E INDUSTRIA**



UNIVERSIDAD  
**SANTO TOMÁS**  
SEDE PRINCIPAL

# FASE FINAL DE JURADOS

Cinco altos representantes de empresas japonesas y colombianas serán invitados a ser jurados en esta fase. Las presentaciones finales serán frente a la Junta Directiva de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Japonesa a realizarse en septiembre de 2022.

# GANADORES







UNIVERSIDAD  
**SANTO TOMÁS**  
SEDE PRINCIPAL



CÁMARA COLOMBO JAPONESA  
DE COMERCIO E INDUSTRIA

# **CÓMO EXPORTAR A JAPÓN?**

Cursos, consultorías y experiencias 2022

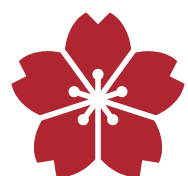
**NUEVA FECHA**

**02 y 03**

**DE AGOSTO**





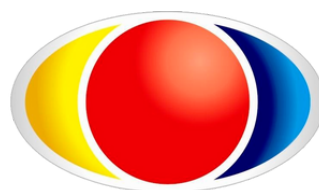


PROYECTO CCJCI Y USTA

**¡GRACIAS!**



UNIVERSIDAD  
**SANTO TOMAS**



CÁMARA COLOMBO JAPONESA  
DE COMERCIO E INDUSTRIA