

MISIÓN DIRECTA JAPÓN - TOKIO 2026

CONVOCATORIA DE ASISTENCIA

- **Fecha:** 16 - 23 de octubre de 2026

- **Lugar:** Tokio

- **Dirigido a:** Sector vitivinícola

Empresas **Basque Wine** productoras de vino de Rioja Alavesa (vino de zona, vino de municipio o viñedo singular - 85% uva de Álava)

- **Coste de participación:**

1.800 € + 21% IVA = 2.178 €
(para empresas SIN importador en Japón que busquen empezar a exportar)

2.300 € + 21% IVA = 2.783 €
(para empresas CON importador en Japón que ya estén exportando)

- **Plazo inscripción:** 30 de abril 2026

Tras el éxito de las anteriores acciones de promoción en el mercado nipón y con objeto de seguir apoyando al sector en dicho mercado, el Departamento de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, dentro de las actuaciones de apoyo a la promoción exterior de la Industria Alimentaria Vasca, organiza, a través de Fundación HAZI, una **Misión Directa Comercial a la ciudad de Tokio** para las empresas vitivinícolas que se celebrará **del 16 al 23 de octubre de 2026**.

ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN EN JAPÓN

La Misión Directa Comercial constará de dos vertientes promocionales, y está dirigida tanto a bodegas que busquen importador en Japón, como a bodegas que ya cuenten con importador en el país, diferenciando de esta manera las actividades promocionales entre los grupos de bodegas con o sin importador en el país nipón.

Las actividades organizadas dentro de esta misión tendrán como objetivo principal buscar importadores para aquellas empresas que quieran introducirse en el país, así como apoyar a importadores de empresas en sus labores comerciales en las principales ciudades de Japón.

EMPRESAS SIN IMPORTADOR

- **Catas** dirigidas a importadores para presentar sus referencias, así como la organización de **reuniones business personalizadas b2b**.
- **Showroom** con exposición de producto tras la impartición de las catas, en el que estarán presentes las bodegas que busquen importador.
- Visitas a principales puntos de venta de Tokio.

EMPRESAS CON IMPORTADOR

- **Acciones de promoción organizadas por importadores y/o distribuidores:** presentaciones de producto, cenas maridaje, catas a clientes del importador, formación de plantilla...
- **Cata dirigida a sumillers y prensa especializada** donde se presentarán los vinos ya representados en el país.
- Evento para el público final.

Como novedad, y respondiendo a las solicitudes y propuestas de bodegas exportadoras a este mercado, se organizará un **evento dirigido al público final para dar a conocer aquellas marcas que ya se están comercializando en Japón**. Se pedirá la colaboración/asistencia de los importadores nipones comprometidos con nuestros vinos.

Durante la Misión Directa Comercial las empresas participantes se desplazarán a la ciudad de Tokio donde tendrán lugar las actividades de promoción.

El desarrollo y ejecución de la Misión Directa correrá a cargo de HAZI.

Se establecerá un **mínimo de empresas participantes**, para garantizar una presencia digna de las empresas vascas, así como un máximo, para poder ofrecer un servicio adecuado y de calidad en destino. Hay un **límite de 10 plazas para esta misión**.

En caso de haber más empresas interesadas que plazas disponibles se realizará una **selección por riguroso orden de inscripción**.

PÚBLICO OBJETIVO DE LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN

- Importadores que busquen introducir nuevas referencias en su cartera de vinos.
- Distribuidores especializados.
- Restauradores y hosteleros con gran capacidad de compras y comercialización de los productos.
- Personal de importadores.

ACCIONES DE PROMOCIÓN

PARA EMPRESAS SIN IMPORTADOR

1. REUNIONES DE TRABAJO PERSONALIZADAS

Para aquellas empresas que no dispongan de importador, se les organizará reuniones de trabajo con importadores de este mercado para así intentar facilitar su entrada en el mismo. Durante 2-3 días, se mantendrán reuniones personalizadas entre los posibles compradores y las empresas participantes en la acción.

La finalidad es conseguir que los compradores y las empresas tengan contacto directo.

Las reuniones de trabajo se realizarán ad hoc según los perfiles de cada una de las empresas participantes, y de lo que busquen los importadores.

Para poder lograr este objetivo y lograr un matching lo más efectivo posible, es imprescindible que las empresas participantes aporten en el plazo y forma solicitado, con total confidencialidad, cuál es su realidad en este mercado, su perfil de empresa, así como el perfil de empresa al que desea contactar/llegar.

2. CATAS PARA PROFESIONALES

Se organizarán unas formaciones especializadas en formato masterclass, impartidas por un sumiller vasco experto en nuestros vinos para dar a conocer todas las peculiaridades de los vinos de Rioja Alavesa, no solo del producto, sino la cultura, historia y tradición que está detrás de cada uno de ellos, y a su vez, dar a conocer las nuevas bodegas que quieren introducirse en el mercado.

3. SHOWROOM CON EXPOSICIÓN DE PRODUCTO

Se organizará un showroom con exposición de producto tras las catas, para que los invitados a la cata puedan seguir catando los productos y conversar con las empresas. Las empresas participantes en esta convocatoria tendrán que aportar su producto para las distintas actividades planteadas.

4. VISITA A PUNTOS DE VENTA

Se organizará un tour a los principales puntos de venta de Tokio.

ACCIONES DE PROMOCIÓN

PARA EMPRESAS CON IMPORTADOR O AGENTES COMERCIALES NIPONES

1. ACCIONES COMERCIALES DIRECTAS

Durante los días de la Misión Directa, las empresas participantes tendrán la oportunidad de acompañar a sus agentes comercializadores japoneses en las acciones promocionales que desempeñen estos durante los días 20, 21, 22 y 23 de octubre.

Estas acciones podrán ser desde presentaciones de producto, comidas o cenas maridaje, catas a clientes del importador, formación de plantilla, etc. Para el desarrollo de estas acciones promocionales habrá una dotación económica de hasta un máximo de 2.000 euros por empresa.

2. CATAS DE APOYO A LA DIFUSIÓN

Con el objetivo de lograr una mayor rotación y mejora en el posicionamiento de las referencias ya presentes en este mercado, se llevarán a cabo catas dirigidas a sommelieres y prensa especializada donde se presentará la oferta conjunta de bebidas Basque Wine.

3. SHOWROOM CON EXPOSICIÓN DE PRODUCTO

Se organizará un showroom con exposición de producto tras las catas, para que los invitados a la cata puedan seguir catando los productos y conversar con las empresas. Las empresas participantes en esta convocatoria tendrán que aportar su producto para las distintas actividades planteadas.

4. EVENTO DIRIGIDO AL PÚBLICO FINAL

Como novedad, este año organizaremos un **evento dirigido al público final**, donde las bodegas expondrán sus productos acompañados de sus importadores. Desde la organización se solicitará colaboración presencial de los importadores/personal de la importadora, así como colaboración con la difusión del evento para llegar a un mayor número de asistentes. Este evento tendrá lugar el fin de semana, para asegurar una mayor presencia de público.

CONDICIONES Y COSTE DE PARTICIPACIÓN

MODELO DE PARTICIPACIÓN

Las empresas participantes en la Misión Directa Comercial deberán cumplir los siguientes requisitos imprescindibles:

- Ser empresa productora con sede social en el País Vasco, inscrita en el Registro de Industrias Alimentarias del Departamento de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco.
- Ser empresa productora de vinos de Rioja Alavesa - Basque Wine (vinos de zona, vinos de municipio y/o vinos de viñedo singular)
- Disponer de un Plan de Comercialización dentro del cual se contemple como objetivo el mercado de Japón.
- Las empresas participantes deberán disponer de medios materiales para poder desarrollar cada una de las acciones en el mercado destino.

COSTE DE PARTICIPACIÓN

El coste para la participación en esta actividad será de:

- Para empresas SIN importador en Japón que busquen empezar a exportar:
1.800 € + 21% IVA = 2.178 €
- Para empresas CON importador en Japón que ya estén exportando:
2.300 € + 21% IVA = 2.783 €

PARTICIPACIÓN CON EL GOBIERNO VASCO

PLAZO LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:
30 DE ABRIL DE 2026

Dado que el número de plazas es limitado, en caso de haber más solicitudes se realizará una **selección por riguroso orden de inscripción.**

Para que la inscripción sea válida, es imprescindible la inscripción a través del formulario y el envío del justificante de pago, los documentos que acreditan que su empresa está al corriente de las obligaciones fiscales y con la Seguridad Social a la dirección de correo electrónico: bsevillano@hazi.eus

Para que su solicitud esté completa y sea tenida en cuenta, deberán:

RELLENAR FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

De la información que se requiere en el formulario, se transcribirán exactamente los datos para los distintos elementos de promoción que se elaboren en el marco de esta acción de promoción.

[INSCRIPCIONES](#)

ENVIAR JUSTIFICANTE DE PAGO

Número de cuenta:

ES49 3035-0179-61-1791069900

de Laboral Kutxa a nombre de HAZI.

BIC de Laboral Kutxa: CLPEES2MXXX

Concepto: "Nombre de empresa + MD Tokio 2026"

- El Departamento Financiero de Fundación HAZI les remitirá una factura por el importe correspondiente **tras la confirmación de su participación**, una vez finalizado el proceso de selección de participantes.

SERVICIOS OFERTADOS

El Departamento de Alimentación, Desarrollo Rural, Agricultura y Pesca del Gobierno Vasco, a través de HAZI, facilitará los siguientes servicios:

1 Atención durante el evento

HAZI coordinará la contratación de todos los servicios necesarios para garantizar el correcto desarrollo de la actividad, así como el acompañamiento durante el evento y soporte en la propuesta de actividades.

2 Libro de catas

Las empresas que participen en las formaciones impartidas por el sumiller, podrán incluir sus fichas de cata en ellas.

3 Vuelo y alojamiento

Organización y financiación del vuelo y alojamiento de una persona por cada empresa en la actividad.

Los vuelos tendrán una fecha estándar, no siendo posible su modificación. En caso de tener que hacer un cambio en el itinerario propuesto, la empresa deberá gestionar íntegramente su billete.

4 Transporte de la mercancía

HAZI organizará un envío agrupado de la mercancía desde el punto común que indique el transportista hasta la entrega del lugar que indiquemos.

El coste del envío de las muestras correrá a cargo de HAZI, hasta un número de botellas indicado por la organización. Si se desea enviar botellas extra, el gasto correrá a cargo de la bodega.

JUSTIFICANTE DE PAGO DEL COSTE DE PARTICIPACIÓN

IMPORTANTE

Para que la inscripción se considere formalmente realizada deberán haber rellenado correctamente el formulario de inscripción y enviado el justificante de pago del coste de participación a la siguiente dirección de correo electrónico: bsevillano@hazi.eus.

El rellenar el formulario de inscripción requerido y enviar la documentación solicitada, NO IMPLICA la participación de la empresa. Se notificará la aceptación de su inscripción o situación "en lista de espera" tras la finalización del proceso de selección de empresas participantes en caso de que hubiera más solicitudes que plazas.

La empresa que después de haber recibido la notificación de su inclusión en la actividad, renuncie a su participación, perderá el 100% abonado. Sólo en casos de fuerza mayor, Fundación HAZI se reserva el derecho de valorar las razones presentadas por la empresa y eventualmente, devolver un porcentaje del importe abonado.

En caso de anulación de la participación en la actividad por causa de fuerza mayor o insuficiencia de participantes, las empresas tendrán derecho a la devolución del 100% abonado.