



¿Cómo hacer negocios con Japón?

Aarón Vera Yáñez

2016/11/03 18:00 a 19:00 hrs.

El Consejero de ProMéxico en Japón, nos hablará de los pasos que se requieren para el intercambio comercial con esta región de Asia.

Tokio, es la capital de facto de Japón, localizada en el centro-este de la isla de Honshu, concretamente en la región de Kanto. En conjunto forma una de las 47 prefecturas de Japón, aunque su denominación oficial es metrópolis o capital. La ciudad es el centro político, económico, educativo, de comunicación y cultura popular del país. Posee también la mayor concentración de sedes corporativas, instituciones financieras, universidades y colegios, museos, teatros, y establecimientos comerciales

Chat ProMexico

Total de preguntas: 45

COMENTARIO DE Aarón Vera Yáñez

Hora del mensaje: 2016/11/03 19:01:32

Agradecemos todas sus consultas. Con gusto podemos dar seguimiento a todas sus consultas a través del correo de esta consejería comercial en Tokio: japon@promexico.gob.mx Saludos cordiales, Aarón Vera PROMÉXICO JAPÓN

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/11/03 19:00:32

ProMéxico agradece su interés y participación. Las preguntas que quedaron pendientes, recibirán respuesta puntual del Consejero Comercial de México en Japón, Aarón Vera.

Pablo Escalante

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:58:31

Pregunta

Buenas tardes, me gustaría exportar frutas tropicales a Asia, ¿el mercado japonés es factible?, ¿es conveniente por el traslado tan lejano?, las frutas que podemos abastecer son melón, mango, papaya y sandía.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Gustavo Contreras

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:58:00

Pregunta

Buenas tardes estimado Consejero: ¿Cuáles son los productos mexicanos de mayor demanda en esa parte de Asia? y ¿cuáles son las estrategias para ingresar en este mercado?. De antemano gracias.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Gracias Gustavo, por el tiempo y las limitaciones del sistema, desafortunadamente no se pueden introducir todos los productos mexicanos de mayor demanda. El mercado japonés es muy extenso, y siempre demanda nuevos productos. Prácticamente cualquier producto podría tener éxito, de cumplir con los requerimientos de las autoridades, de contar con una oferta constante y estandarizada, así como cumpliendo altos índices de calidad. De contar con un producto o servicio en particular que se quiera ofertar, con gusto podemos apoyarte a desarrollar una estrategia de venta. japon@promexico.gob.mx

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:55:21

El Consejero Comercial, dará respuesta a las últimas preguntas.

Daniela González

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:55:11

Pregunta

Buenas tardes, nos interesa conocer la oportunidad de negocio para aloe vera en polvo, cuyas propiedades brindan beneficios para la belleza y la salud. Gracias por la atención.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Es importante poder contar con estudios serios sobre las propiedades para la belleza y salud del producto para buscar socios comerciales japoneses. Eventualmente, se requerirá poder ser autorizado por el gobierno japonés como un producto con estas características para poder ser comercializado en este mercado. En caso de recibir una presentación del producto, se podría explorar con más detalle una estrategia para poder colocarlo en este mercado. japon@promexico.gob.mx

Atún es nuestro producto

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:52:48

Pregunta

Consejero Vera, representamos a una empresa que se dedica a la producción de atún en filete, nos gustaría contactar con empresas de Japón, ¿tenemos posibilidades con nuestro producto?. Gracias por su respuesta.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Como es conocido, el mercado Japonés gusta del pescado y marisco fresco más que el procesado. En caso de recibir un catálogo de productos en inglés detallado, podríamos consultar con varios importadores para ver las posibilidades de éxito del producto. japon@promexico.gob.mx

Cristina Orozco

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:51:26

Pregunta

Somos una empresa pequeña interesa en exportar artesanía de talavera de Puebla y barro negro de Oaxaca, nuestros productos tienen viabilidad en el mercado de Japón?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Para los artículos a mano, pueden existir nichos de mercado, pero podría requerir una inversión de tiempo y recursos que podría sobrepasar las ganancias. Es importante contar con un buen plan de negocios. En Japón los espacios son muy reducidos, por lo que es importante considerar que es limitado espacio para artículos de decoración. Es importante también poder garantizar el volumen de oferta, así como estandarización y alta calidad de los productos. La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

JOSE LUIS AYALA OCHOA

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:50:12

Pregunta

Buenas tardes, cree usted en base a su conocimiento y experiencia en el mercado Japonés que haya mercado en Japón para vender Zapatos casuales pintados a mano por artesanos de Guanajuato, con diseños únicos, estilo zapotecos y de "calaveritas" muy al estilo mexicano que se fabrican con materiales de la más alta calidad que cumplen con certificaciones internacionales para exportación a varios países como los Estados Unidos y Canadá, y que están teniendo una muy buena aceptación en el mercado Americano específicamente en Los Angeles, ya que se está vendiendo en boutiques exclusivas a un precio de \$450USD. Crees usted que Japón es mercado para este producto? Como nos podemos acercar con posibles prospectos de boutiques que puedan comercializar nuestro producto? De antemano muchas gracias por su tiempo. Saludos!

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Para los artículos a mano, pueden existir nichos de mercado, pero podría requerir una inversión de tiempo y recursos que podría sobrepasar las ganancias. Es importante contar con un buen plan de negocios. Es importante también poder garantizar el volumen de oferta, así como estandarización y alta calidad de los productos. La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Erika Rojas

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:48:13

Pregunta

Muy buenas tardes, nuestros productos son conservas artesanales a base de fufos orgánicos. Mi pregunta es que aceptación tendría en el mercado japonés.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: El producto puede tener aceptación. No obstante, se debe tener cuidado para poder ofrecer un volumen adecuado del producto, así como para poder garantizar de manera estandarizada la misma oferta. El tiempo de vida del producto puede resultar un factor muy importante a considerarse. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> En caso de recibir un catálogo de productos en inglés, podríamos consultar con varios importadores para ver las posibilidades de éxito del producto. japon@promexico.gob.mx

Santiago Trueba

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:45:43

Pregunta

Buen día, ¿Cuál es la manera de conseguir un buen proveedor en Japón, de una manera eficaz?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La manera más eficaz de conseguir un buen socio comercial en Japón es poder hablar el idioma local, así como tener conocimientos de la cultura de negocios en este país. De contar con un proyecto específico, podremos asesorar de manera más detallada diferentes formas para aproximarse con socios potenciales en Japón. japon@promexico.gob.mx

Raúl Ortega

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:45:33

Pregunta

Estimado Lic. Vera, nuestro producto es camarón silvestre, ¿cómo podemos contactar clientes interesados?. ¿Existen barreras arancelarias o cupos de importación?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: En términos generales, el camarón es un producto muy demandado en Japón, y sus barreras de importación son limitadas. La Agenda de Negocios que ofrece ProMéxico es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DLEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Mexi Trade

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:42:20

Pregunta

¿Cuál es la manera más efectiva para contactar clientes potenciales en Japón para la industria agroalimentaria?, tenemos frutas exóticas y hortalizas orgánicas.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DLEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Valeria Flores

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:41:46

Pregunta

Estimado Consejero, gracias por su tiempo. Estoy interesada en iniciar una relación comercial hacia Japón, elaboro bisutería fina con piedras naturales (todo a mano), me gustaría saber si existe un nicho en el cual yo pueda entrar en Japón??

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Para los artículos a mano, pueden existir nichos de mercado, pero podría requerir una inversión de tiempo y recursos que podría sobrepasar las ganancias. Es importante contar con un buen plan de negocios. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DLEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> En caso de recibir un catálogo de productos en inglés, podríamos consultar con varios importadores para ver las posibilidades de éxito del producto. japon@promexico.gob.mx

Cintha Alvarado

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:39:27

Pregunta

Buenas tardes, mi empresa comercializa alimentos procesados, ¿cuáles son los canales de distribución más adecuados para ingresar al mercado japonés?, gracias.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Por lo general un producto importado deberá de pasar por varias cadenas de distribución antes de poder llegar al consumidor final. Es importante poder identificar a importadores clave con los que se pueda desarrollar tanto producto y marca para poder tener un caso de éxito. No obstante, el importador Japonés por lo general prefiere el trato directo con el productor Mexicano. La comunicación con el socio Japonés es clave.

América Tovar

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:36:49

Pregunta

¿considera que el acuerdo de asociación económica entre México y Japón sea una herramienta efectiva para favorecer los negocios entre ambos países?. ¿cuáles sectores han sido los más activos en este contexto?. Gracias por sus finas atenciones.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: El incremento en la balanza comercial entre ambos países y las inversiones de empresas japonesas en México, son muestra evidente del acercamiento económico que se ha generado entre México y Japón. Otro avance interesante es la internacionalización de empresas mexicanas en Japón. Actualmente en Japón hay ocho empresas mexicanas de diferentes sectores que operan en Japón. Esto representa solo una pequeña parte del gran potencial del mercado japonés. De las principales exportaciones de México a Japón se encuentran las de vehículos y distintas autopartes, lo cual refleja parte del importante crecimiento de la industria automotriz en México. De igual forma, las principales exportaciones de Japón a México están relacionada con partes o piezas de sectores tales como el automotriz y el eléctrico-electrónico, lo que representan insumos que son incluidos en la cadena de valor productiva en México y posteriormente, en la mayoría de los casos son exportados principalmente a Norteamérica. Con la entrada en vigor de Acuerdo de Asociación Económica, no solamente se puede observar en sectores tradicionales como el sector de manufactura y alimenticio, si no también se puede observar un crecimiento en otros sectores como el textil y calzado para cual se estableció una cuota para la importación, la cual ha venido siendo utilizada por diferentes compañías que trabajan con fabricantes Mexicanos de equipos originales. Estos son tan solo algunos de los casos con crecimiento.

Comercializadora NortMex

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:32:00

Pregunta

Buen día, ¿cuáles son las recomendaciones para llevar a cabo reuniones, comidas y/o citas de negocios "exitosas" con los empresarios japoneses?. Existe siempre el tabú del choque cultural que afecte una negociación o el cierre de un contrato. Sus comentarios son muy valiosos.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Es importante tener mucha sensibilidad para poder identificar el sentir de la contraparte japonesa. Existe mucha simbología en las expresiones faciales y movimientos de los japoneses. En caso de requerirlo, si nos los solicitan al correo que aparece a continuación, con gusto podemos enviar la versión electrónica de la guía de exportación a Japón. japon@promexico.gob.mx

Mayra Reyes

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:28:08

Pregunta

Estoy haciendo un estudio-país de Japón, busco la balanza comercial por sectores que tiene Japón con México, por favor puede citar alguna fuente de información. Muchas gracias.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Se recomienda las fuentes oficiales de los gobiernos de ambos países. Así mismo, se recomienda las siguientes ligas <https://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas/> <http://www.tradingeconomics.com/mexico/balance-of-trade>

Susana Lara

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:26:22

Pregunta

Elaboramos todo tipo de piezas de plásticos, ¿tenemos expectativas de negocio con Japón?. Consejero Vera, agradecemos sus comentarios.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex> Susana: Dependiendo del uso de los plásticos, así como de sus características, pero como una opción se puede tener éxito en caso de poder adaptar los productos para la cadena de proveeduría de las armadoras japonesas en sector automotriz en México. En caso de recibir una presentación en inglés con la información detallada de las capacidades de la empresa, podemos analizar con más detalle las opciones de negocios que existen, así como también se puede entrar en contacto con empresas relacionadas del sector para explorar el interés en llevar a cabo una asociación. japon@promexico.gob.mx

Arturo Méndez

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:25:10

Pregunta

Estimado Aarón, somos productores de mezcal, nos interesa incursionar en el mercado de japonés, ¿considera que nuestro producto tiene oportunidad?. Gracias

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: De forma general te comento que en el mercado japonés se observa un incremento en las importaciones de bebidas espirituosas de agave, en particular del tequila. En la oficina nos hemos dado a la tarea de trabajar con diferentes representantes del sector para promocionar esta bebida y otras bebidas alcohólicas, entre ellas el mezcal. No obstante, en el caso del mezcal, el conocimiento que se tiene de este producto aún es muy limitado. En ProMéxico te podríamos ayudar de diferentes maneras a través de diferentes apoyos y servicios. La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html> Para dar seguimiento a su p

Fernanda González

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:23:14

Pregunta

Buen día, somos productores de chia, quisiéramos saber la oportunidad de negocio a Japón. De antemano gracias por sus comentarios.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La Chía es un producto con reciente popularidad entre los consumidores Japoneses. Actualmente también Japón importa de centro y Sudamérica, así como desde África. Es importante que para incursionar en el mercado japonés se cuenten con altos estándares de calidad, así como una oferta exportadora considerable. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Héctor Sandoval

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:20:34

Pregunta

Estimado Aarón. Estamos enfocados al sector de alimentos y bebidas, ¿dónde encontramos las regulaciones para alimentos procesados y su empaque establecidas por la normativa japonesa?, ¿qué otros factores se deben contemplar? ¡Saludos!

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Se recomienda entrar a la página de internet de las autoridades Japonesas para encontrar este tipo de información: <http://www.maff.go.jp/e/> Para información más detallada, con gusto podemos recibir sus consultas en: japon@promexico.gob.mx

Gerardo Cornejo

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:20:22

Pregunta

Estimado Consejero Vera, ¿cuáles son las recomendaciones para tener la confianza del comprador o consumidor en el mercado japonés? hablamos de productos de mar.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La imagen de los productos de mar de México es muy buena actualmente, con productos que se importan desde nuestro país con gran éxito, tales como el atún y el erizo de mar. No obstante, es importante poder identificar rutas alternativas de logística para poder garantizar que el producto llegue a Japón en las mejores condiciones posibles.

ANDRES ORTIZ ESQUIVEL

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:16:44

Pregunta

Hola Aarón Vera Yáñez, Me interesa platicar contigo para invitar a PROMEXICO y a Japón para participar en un foro de la Expo Naves y Parques Industriales WTC CD Méx. en marzo de 2017 Te dejo mis datos Saludos Cordiales

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Con gusto podemos recibir la presentación detallada del evento, así como tener una llamada vía telefónica para detallar la forma en que se puede colaborar. japon@promexico.gob.mx

FABIOLA CEJA

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:15:59

Pregunta

Quiero exportar nopal, que comercializadora podría ayudarme?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Los productos como el nopal y el chile no pueden ser exportados a Japón frescos, solamente se pueden exportar procesados como enlatados, en polvo o en salmuera

Eduardo Ortiz Ramirez

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:14:55

Pregunta

Buena tarde, soy Eduardo, director de We Are The Robots, empresa de desarrollo web, hemos trabajado para Presidencia de la República, Grupo Santillana, U.S. Meat Export Federation, GS1 México, entre otros, sin embargo nos interesa ofrecer nuestros servicios de desarrollo de aplicaciones web en otros países, entre ellos Japón, ¿Existe mercado para la exportación de estos servicios a Japón? y ¿Cuales serian los primeros pasos para establecer un vínculo comercial?, nosotros trabajamos principalmente desarrollo de aplicaciones basadas en API REST desarrolladas con PHP o Python con bases de datos MySQL y HTML5. Muchas gracias de antemano.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Recientemente ofrecimos una agenda de negocios para una empresa que también produce aplicaciones para dispositivos móviles. En términos generales, en la mayoría de las reuniones las empresas japonesas estaban interesadas que la empresa Mexicana adapte aplicaciones Japonesas para los mercados de habla hispana. Con gusto podemos explorar de manera más detallada el tipo de oportunidades de negocios que existen en esta área: japon@promexico.gob.mx

jesus angel perez vega

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:14:42

Pregunta

yo estoy interesado en ofrecer productos como manzana,melon,y especias de la region como chile, nopal, oregano

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Lo más importante es identificar las fortalezas de la empresa para producir grandes volúmenes de un producto específico, con altos niveles de calidad y estandarización. Una vez que se pueda garantizar esta demanda, ProMéxico en Japón podrá ayudar a la búsqueda de clientes potenciales. Los productos como el nopal y el chile no pueden ser exportados a Japón frescos, solamente se pueden exportar procesados como enlatados, en polvo o en salmuera

Eduardo Soria Castañeda

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:13:02

Pregunta

Somos una pequeña empresa que formula y manufactura productos químicos 100% biodegradables para la industria, comercio, servicios, hogar y automotriz. Por su alto desempeño, se obtienen notables ahorros en los costos de operación y reposición; además de contribuir al cuidado del medio ambiente. Dos de nuestros productos más notables son: Líquido refrigerante para motores de combustión interna, sin alcoholes y biodegradable en 20 días. Refrigerante, lubricante y desengrasante para estampado y/o pintado de partes metálicas sin temperatura y 50% de tintas. Refrigerante y lubricante para herramientas de corte sin aceites minerales. ¿Considera usted posible su comercialización en Japón? Si su respuesta es Sí, ¿Cuál podría ser el camino apropiado para introducirlo? Estamos abiertos a evaluar diversas alternativas de representación o Join Venture.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: En caso de recibir una presentación en inglés con la información detallada del producto, podemos entrar en contacto con empresas relacionadas del sector para explorar el interés en llevar a cabo una asociación. japon@promexico.gob.mx

Rodrigo Reyes Viamonte

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:09:32

Pregunta

Buenas Tardes; Somos una comercializadora que exportamos fruta como el limón persa, como aguacate hass fresco y nos gustaría poder ampliar nuestros envíos a Japon, nos podría en guiarnos para poder buscar mayor potencial de clientes.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Manuel Huerta

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:08:13

Pregunta

Cual es la mejor forma de importar y distribuir mezcal en Japón ?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: De forma general te comento que en el mercado japonés se observa un incremento en las importaciones de bebidas espirituosas de agave, en particular del tequila. En la oficina nos hemos dado a la tarea de trabajar con diferentes representantes del sector para promocionar esta bebida y otras bebidas alcohólicas, entre ellas el mezcal. No obstante, en el caso del mezcal, el conocimiento que se tiene de este producto aún es muy limitado. En ProMéxico te podríamos ayudar de diferentes maneras a través de diferentes apoyos y servicios. La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>. Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Andrés González

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:06:42

Pregunta

Buenas tardes, ¿Hay aceptación en el mercado japonés para la confitería mexicana? ¿Existen normas específicas que se deban cumplir? Agradezco mucho su respuesta.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Existen oportunidades para la confitería mexicana, siempre y cuando se pueda adaptar el dulzor y la presentación del producto a los gustos de los consumidores. En cuanto a las normas, dependerán de cada producto según sus ingredientes. En caso de recibir con más detalle la lista de los productos que se quieren exportar, con gusto podremos asesorar de manera más detallada.

Luis A. Gómez Ovando

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:03:19

Pregunta

Somos productores de chocolate 100% Natural, con certificaciones Kosher Parave, Halal y Vegan. Estamos interesados en entrar al mercado japonés. Que debemos hacer primero?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: En caso de ser su primera exportación, vale la pena tomar la asesoría por parte de ProMéxico para prepararse a exportar. Una vez con experiencia exportadora, se recomienda considerar la visita a las ferias comerciales en Japón; como referencia anualmente en el mes de marzo, México participa en FOODEX que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>, excelente foro para explorar oportunidades en el mercado. Para la participación en ferias y el acercamiento con clientes potenciales, en ProMéxico se cuentan con una serie de apoyos y servicios que se brindan a empresas mexicanas en pro de la consolidación de sus proyectos de exportación. En el siguiente sitio, puedes consultar los detalles de cada uno de ellos <http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios>. Como referencia te comento que la ?agenda de negocio?, es un servicio que nos ha funcionado positivamente en la promoción de productos alimenticios en esta plaza. Por otro lado, para ampliar la exposición de tu empresa, también puedes publicar tu oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas, podrán tener acceso a la información de tu empresa. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/> Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad.

COMENTARIO DE Aarón Vera Yáñez

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:02:39

Bienvenidos a este foro de plática con el Consejero de ProMéxico en Tokio, Aarón Vera

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:01:34

Iniciamos plática digital vía remota desde la ciudad de Tokio...

COMENTARIO DEL MODERADOR

Hora del mensaje: 2016/11/03 18:01:06

Buenas tardes. Recibimos cordialmente a nuestro invitado, Aarón Vera Yáñez, Consejero Comercial en Japón y al público interesado en conocer estrategias de internacionalización en esta región de Asia.

RESPUESTAS FUERA DE LINEA

César Villa

Pregunta

Elaboramos salsas de chile habanero 100% casera. Cabe señalar que los cultivamos en invernaderos. Todos los productos que utilizados para la fumigación y nutrición son autorizados. Agradeceré su orientación para la viabilidad en el mercado japonés.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Para la exportación de salsas de México a Japón, es importante poder asegurarse que el contenido del producto no contenga sal yodada, debido a que no es permitida la comercialización de productos que la contengan. El consumo de salsas picantes en Japón no es generalizado, pero la aceptación de productos picantes está incrementando paulatinamente en la sociedad, especialmente entre los jóvenes.

En ProMéxico contamos con varios programas que pueden apoyar a un proyecto de exportaciones, desde que es planeado hasta la labor de promoción de ventas en el extranjero. Sugerimos accezar a nuestro portal con la información más actualizada con los servicios que ofrecemos:

<http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios/>

Dra. Maricela Banos Mayares

Pregunta

Hola Aaron Vera Yáñez. Buen día, soy productora de carnes, donde me pueden orientar respecto a los lineamientos fitosanitarios; empaque y protocolo a seguir para exportar mi producto a Japón? Saludos Cordiales. Dra. Maricela Banos Mayares. icabama@hotmail.com whats App 664 169 2004. Skype: maricela.banos

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Para la exportación de cárnicos a Japón es importante que la planta y los procesos sean autorizados en Japón, a través de la autorización de planta TIF por parte de SAGARPA. Sugerimos recibir más información en:

<https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/japon-consejerias-agropecuarias>

Ivan R

Pregunta

Hola Aaron, yo actualmente vivo en Japón desde este año y estoy interesado en importar carne de cerdo empacada desde México. ProMexico contempla algunos recursos que pueda aprovechar para dicho proyecto? Gracias

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Nos dará mucho gusto si tienes la oportunidad de visitar nuestras oficinas en Tokio para hablar con más detalle sobre tu proyecto y cómo podemos apoyarte:
japon@promexico.gob.mx

En ProMéxico contamos con varios programas que pueden apoyar a un proyecto de exportaciones, desde que es planeado hasta la labor de promoción de ventas en el extranjero. Sugerimos accezar a nuestro portal con la información más actualizada con los servicios que ofrecemos:

<http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios/>

Carlos Velez

Pregunta

Buenas tardes, mi pregunta es sobre cuales son las expectativas del Mezcal solo o en cocteleria y cuales son las oportunidades de estos productos en ese país.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: De forma general te comento que en el mercado japonés se observa un incremento en las importaciones de bebidas espirituosas de agave, en particular del tequila. En la oficina nos hemos dado a la tarea de trabajar con diferentes representantes del sector para promocionar esta bebida y otras bebidas alcohólicas, entre ellas el mezcal. No obstante, en el caso del mezcal, el conocimiento que se tiene de este producto aún es muy limitado.

En ProMéxico te podríamos ayudar de diferentes maneras a través de diferentes apoyos y servicios.

<http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios/>

La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>.

Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DÍEX.

<http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad.

<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Andrés Hernández Santiago

Pregunta

Buenas tardes, somos una sociedad de productores de aguacate con una superficie de 300 hectáreas de aguacate has en producción calidad de exportación libre de plagas y enfermedades esperamos cosechar este año unas 750 toneladas, Que tan difícil es entrar al mercado japonés con esta fruta gracias.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La aceptación del aguacate en el paladar japonés aumenta día con día. No solo es parte de la cocine Japonesa, sino que también va muy bien con la salsa de soya. No obstante, importadores y distribuidores japoneses cuentan y solicitan una alta especialización por parte de la empresa exportadora, con una política de cero errores, para evitar dentro de lo posible los riesgos relacionados con la operación.

La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>.

Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Carmen Cruz

Pregunta

Buen día Me permito presentarme soy Carmen Cruz, estoy en planes de emprender un negocio ,este es relacionado con un tubérculo llamado Malanga , mi duda es exactamente ¿Cómo hacer negocios con Japón? ya que como lo mencione anteriormente estoy en planes de emprender y si quisiera saber que tan factible sería relacionarme con aquel país ,así como cuales son sus pro y sus contras. Sin mas por el momento me despido Quedo pendiente Saludos cordiales Carmen Cruz

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: El mercado Japonés es altamente sofisticado. Para colocar un producto relacionado al tubérculo llamado Malanga, se deberá contar con información especializada y detallada en Japonés a presentarse a posibles socios o compradores. El éxito de un producto comercializado en Japón puede facilitar el acceso a diferentes mercados en Asia.

En caso de recibir información adicional sobre el producto que se quiere comercializar vía correo electrónico, podemos también proporcionar una copia electrónica de la guía de cómo hacer negocios en Japón elaborada por ProMéxico: japon@promexico.gob.mx

Julio Enrique Velázquez Contreras

Pregunta

Buenas Tardes Sr. Vera me gustaría saber qué requisitos debo cumplir para la importación de aguacate en Japón, también cual ha sido el impacto social y su nivel de aceptación en base a eso que oportunidad tienen los productos mexicanos en el futuro. Gracias y esperare su respuesta

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Contamos con un estudio detallado sobre la comercialización del aguacate en Japón, que dadas las limitantes de este sistema no se pueden compartir. En caso de recibir un correo electrónico, podemos enviar información adicional de referencia: japon@promexico.gob.mx

Adrián Rojas

Pregunta

Me interesa saber de las normativas y procedimientos para exportar flora a Japón, concretamente cactáceas.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Basado en el Convenio de Washington CITES, hay restricciones para la exportación de cactáceas de México a Japón. En caso de recibir un correo electrónico, podemos enviar información adicional de referencia: japon@promexico.gob.mx

José de la Garza

Pregunta

Buen día, gracias por su tiempo. Soy un comercializador del sector agroalimentario y me interesaría saber qué tipo de demanda existe de productos alimenticios enfocados al mercado retail, es decir, no solo por ejemplo exportar aguacate, si no aguacate procesado y/o sus derivados? Qué tipo de alimentos o sectores alimentarios o similares presentan esta oportunidad? Muchas Gracias.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Existen grandes oportunidades para productos procesados derivados del aguacate, tales como pastas, aguacate congelado, aceite de aguacate e incluso cosméticos a base de aguacate.

Entre los servicios que ofrecemos para apoyar a encontrar posibles clientes, la Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>.

Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX.

<http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad.

<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Luis García

Pregunta

Buen día, cuál es su opinion respecto al sector de servicios de consultoría de negocios y de tecnología o de servicios en general. Qué oportunidades cree que existan respecto a este sector en atracción de proyectos de inversión? Necesidades de clientes que se pudieran complementar con la oferta de empresas en México?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Existe interés de algunas empresas de origen Japonés desarrolladoras de aplicaciones para dispositivos móviles y videojuegos para introducir estos en los países de habla hispana, y específicamente en el mercado Mexicano. En su caso, buscan asesoría y lograr asociaciones con empresas Mexicanas interesadas. Es importante elaborar algún material de presentación de la empresa Mexicana en Japonés o Inglés para que nosotros en ProMéxico Japón podamos retransmitirlo y tratar de hacer el contacto entre empresas : japon@promexico.gob.mx

Francisco Armenta Hernández

Pregunta

Buen día, quisiera me pudieran orientar, que datos o que información importante debería recabar antes de intentar exportar algún producto a Japón, espero me puedan orientar un poca, muchas gracias de ante mano. Saludos.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Es importante que para incursionar en el mercado japonés se cuenten con altos estándares de calidad, así como una oferta exportadora considerable de cualquier producto

En nuestro portal se puede publicar la oferta exportable en el sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DEX.

<http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad.

<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

César Contreras

Pregunta

Buenas tardes, me gustaría saber si por medio de la consejería me podrían ayudar a contactar compradores de nopal y hongo shiitake, así como saber que regulaciones deben cumplir estos productos para su acceso a ese mercado y el etiquetado correspondiente.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: El nopal solamente no pueden ser exportados a Japón frescos, solamente se pueden exportar procesados como enlatados, en polvo o en salmuera. Para el caso del hongo Shiitake se deberá asegurar que todo el producto no contenga rastro de tierra. Los detalles del etiquetado y presentación podrán definirse una vez que se haya encontrado un socio comercial Japonés, pero en términos generales deberán contener toda la información detallada del producto, asegurando su correcta conservación para manejo.

La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>.

Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad. <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Para dudas adicionales podemos recibir sus consultas en : japon@promexico.gob.mx

Ángel Morales

Pregunta

Estimado Aaron Vera, agradezco tu apoyo y el de PROMEXICO para tener un acercamiento contigo y el mundo comercial entre México y Japón. Mi nombre es Ángel Morales y estoy en la parte comercial de una empacadora de limón persa en el Estado de Veracruz, actualmente exportamos nuestro producto a USA y Europa, pero queremos llevar la fruta a Japón. Actualmente estamos dados de alta en el DEX del programa PROMEXICO. La pregunta es como podemos acercarnos a posibles clientes interesados en el limón persa? ¿Que trámites o certificaciones son necesarias para la exportación al continente Asiático? ¿Debemos acudir alguna oficina especial para registrarnos como exportadores al continente Asiático? ¿Esta programada en 2017 alguna reunión, encuentro o expo México-Japón para recibir mas información al respecto?

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: El limón persa proveniente de México tiene una demanda constante en Japón, y es importante un acercamiento en persona con las empresas importadoras y distribuidoras de este producto previo al inicio de una relación comercial.

La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>.

Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX. <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia. <http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad.

<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>

Para dudas adicionales podemos recibir sus consultas en :

japon@promexico.gob.mx

Alonso Cuadros

Pregunta

Que tan rentable es el mercado japonés para los productos derivados del campo mexicano

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Muchas variedades de productos del campo Mexicano cuentan con una buena aceptación en Japón. Los importadores en Japón cuentan con programas de trabajo para realizar operaciones de manera estable y regular, en lugar de esporádicamente. De esta manera, puede resultar rentable el iniciar negocios con el cliente Japonés con una visión a llevar a cabo exportaciones periódicamente. Es recomendable al intentar iniciar una relación de negocios con una parte japonesa tener un plan de negocios con visión a mediano y largo plazo.

Alonso Cuadros

Pregunta

En cuanto al mercado de las flores como ha crecido la demanda de esta mercancía

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: Se recomienda el acceso al siguiente estudio de mercado elaborado y publicado por la agencia del gobierno Japonés Jetro:

https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/market/pdf/guidebook_cut_flowers.pdf

Esteban

Pregunta

Buenas noches cuales son los requerimientos para poder exportar aguacate a Japón me podría proporcionar algunos links de ayuda.

Respuesta

Aarón Vera Yáñez: La aceptación del aguacate en el paladar japonés aumenta día con día. No solo es parte de la cocina Japonesa, sino que también va muy bien con la salsa de soya. No obstante, importadores y distribuidores japoneses cuentan y solicitan una alta especialización por parte de la empresa exportadora, con una política de cero errores, para evitar dentro de lo posible los riesgos relacionados con la operación. A continuación presentamos los servicios con los que ProMéxico puede ayudar :

<http://www.promexico.mx/es/mx/apoyos-y-servicios/>

La Agenda de Negocios es un servicio, en el cual se coordinan una serie de reuniones con clientes potenciales, aquí en Japón, para que directamente puedas presentar a la empresa que representas y características del producto. En el siguiente link podrás ver los detalles del servicio y lo relacionado con el formato solicitud del servicio <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/agenda-negocios-exportacion>.

Por otro lado, también podrás publicar su oferta exportable en nuestro sistema Exportanet B2B; de esta manera empresas extranjeras en búsqueda de este producto incluyendo las japonesas podrán tener acceso a la información de su empresa o bien el portal de exportadores DIEX.

<http://www.hechoenmexicob2b.com/home/>

Finalmente, como referencia le comento que anualmente en el mes de marzo México participa en FOODEX, que es una de las principales Exhibición de Alimentos y Bebidas en Asia.

<http://www3.jma.or.jp/foodex/en/index.html>

Para dar seguimiento a su proyecto de exportación, puede contar con el apoyo de alguno de nuestros representantes de ProMéxico, cercano a su localidad.

<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/omex>