Tot el que cal saber per exportar productes agroalimentaris al Japó

#FormacióProdeca

Jon Ander Musatadi
Antena Prodeca al Japó - Argos Japó

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya

8 d'octubre de 2024



CONTENIDO

- **Introducción al mercado japonés**
- La distribución de la alimentación en Japón
- Requisitos para exportar a Japón
- Comportamiento del consumidor japonés
- Claves para vender en Japón
- Panorama actual en Japón
- Casos de estudio
- Preguntas y respuestas

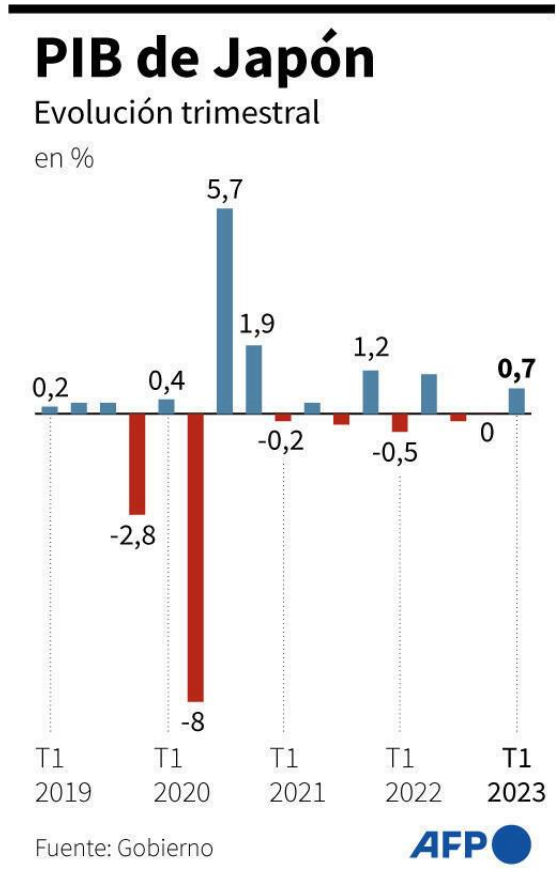
JAPÓN

- Extensión: 375.000 km2
- Muy montañoso (pocas zonas cultivables o habitables)
- 125,1 millones de habitantes
- Población eminentemente urbana (86%) (tres grandes núcleos urbanos: Tokio, Osaka y Nagoya)
- Solo el 12% del territorio japonés es cultivable.
- Idioma: japonés
- Moneda: yen, JPY (1€ / 160JPY)



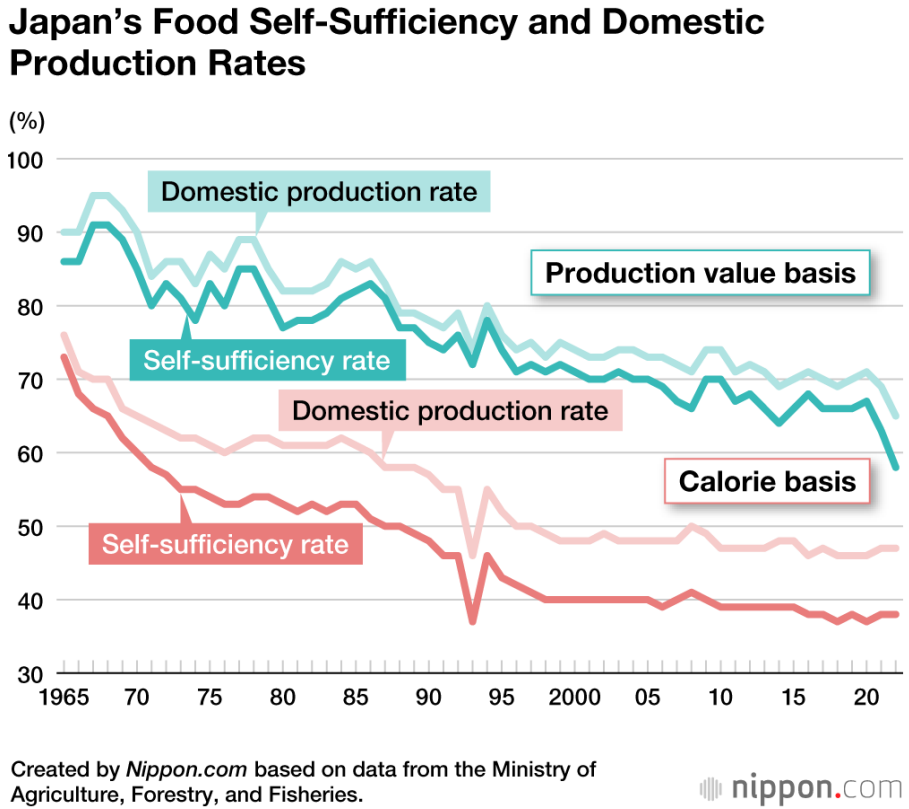
ECONOMÍA

- Sólida, pero no exenta de problemas
- Renta per cápita (34,000 US$ en el 2024)
- Deuda: 250% del PIB
- Bajo nivel de paro (2,6%)
- Los precios al consumidor han aumentado significativamente debido a la debilidad del yen y el alza de los costos de importación, especialmente en energía y alimentos. Se espera que la inflación se estabilice en torno al 2% a finales de 2024.



AUTOSUFICIENCIA

- La tasa de autosuficiencia alimentaria es un indicador clave para entender esta dependencia:
  - En **términos calóricos, la tasa se sitúa alrededor del 38%,** lo que refleja que Japón produce solo un poco más de un tercio de las calorías que consume su población.
  - En **términos de valor de producción, la tasa es del 58%,** lo que indica que, aunque en valor monetario la autosuficiencia es mayor, aún existe una dependencia significativa de las importaciones para satisfacer la demanda interna.



ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN

- Japón es el cuarto mayor importador de alimentos del mundo.
- En 2021, importó aproximadamente 60.000 millones de dólares en productos agroalimentarios.
  - Pescados, crustáceos, moluscos, invertebrados acuáticos: 10.040 millones de dólares.
  - Carne y derivados: 9.880 millones de dólares.
  - Cereales: 8.130 millones de dólares
  - Preparaciones de carne, pescado y marisco: 5.770 millones de dólares.
  - Preparaciones alimenticias a base de verduras, frutas y frutos secos.: 4.040 millones de dólares.
  - Bebidas, licores y vinagres: 3.800 millones de dólares.
  - Frutos comestibles, cáscara de cítricos, melones.: 3.120 millones de dólares.

ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN

Importaciones japonesas desde España, 2023

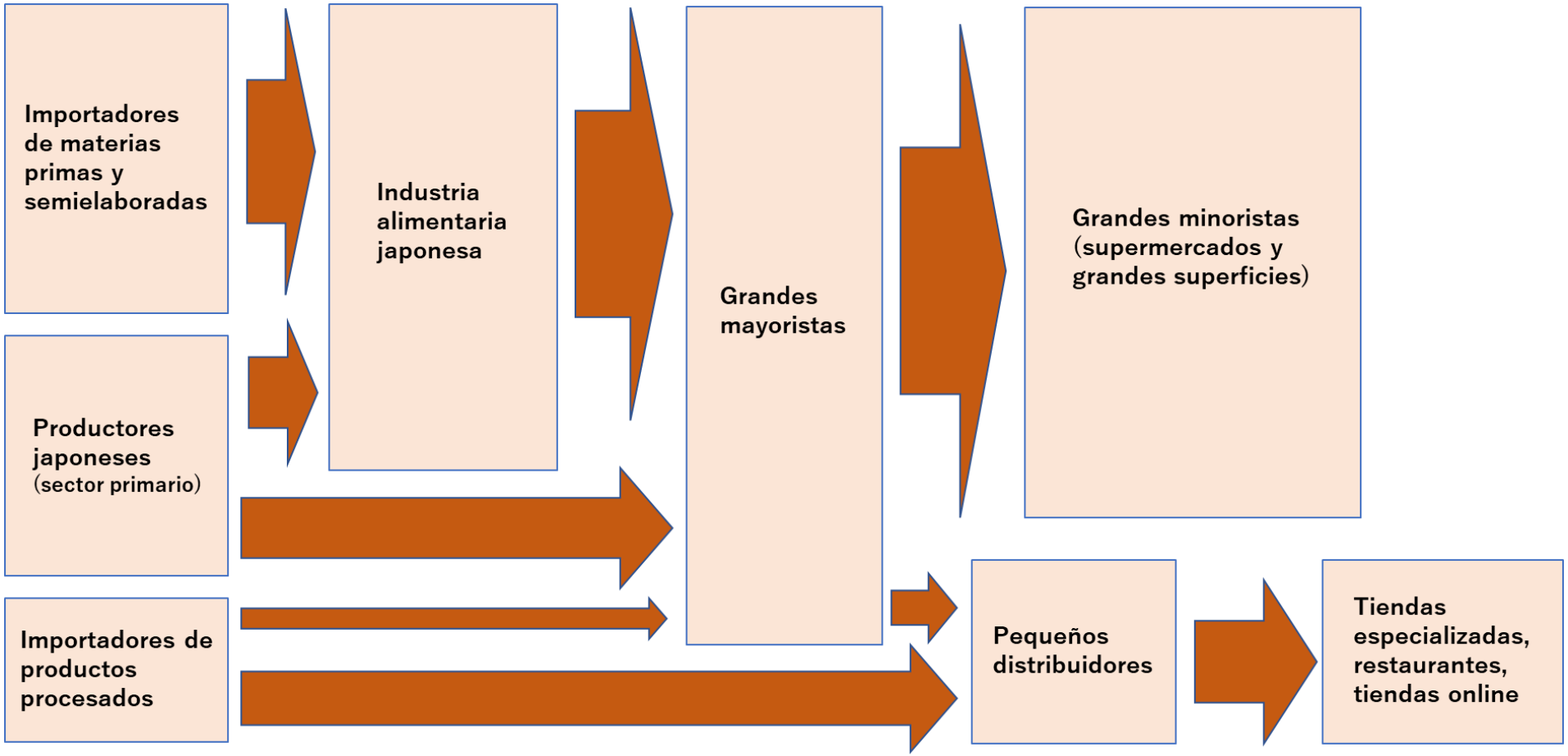


Fuente: DataComex • Fundación Consejo España Japón

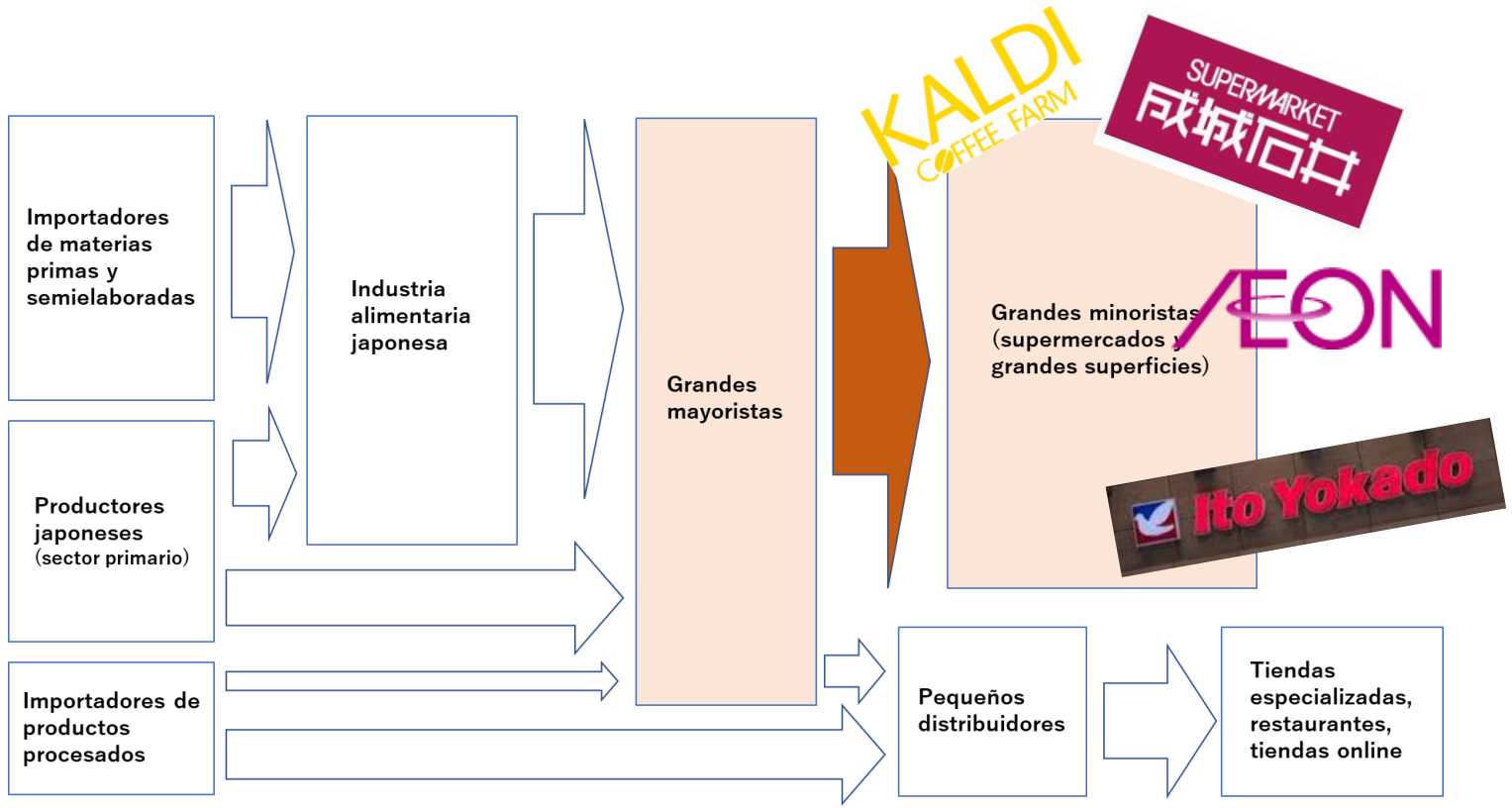
CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- **La distribución de la alimentación en Japón**
- Requisitos para exportar a Japón
- Comportamiento del consumidor japonés
- Claves para vender en Japón
- Panorama actual en Japón
- Casos de estudio
- Preguntas y respuestas

PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS EN JAPÓN



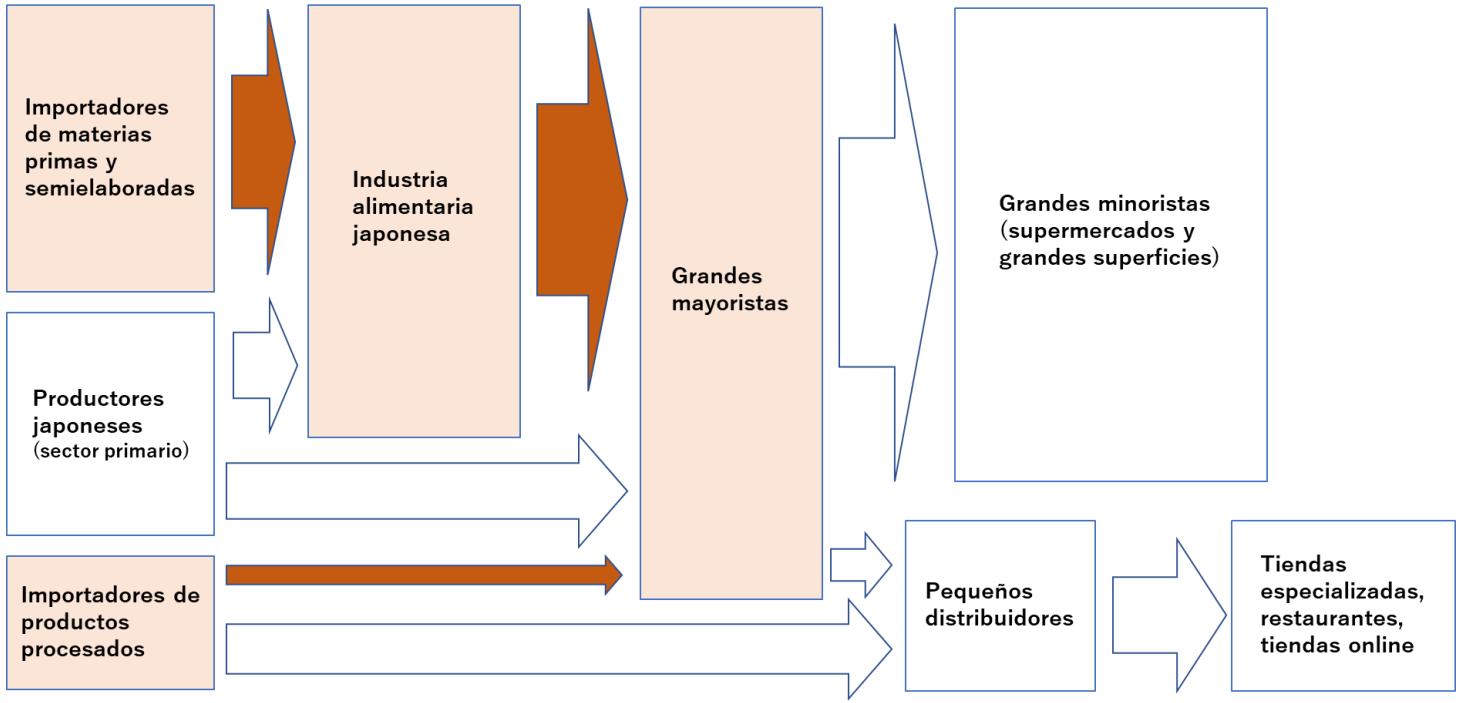
PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA ALIMENTOS IMPORTADOS



A los supermercados sólo pueden
vender los grandes mayoristas.

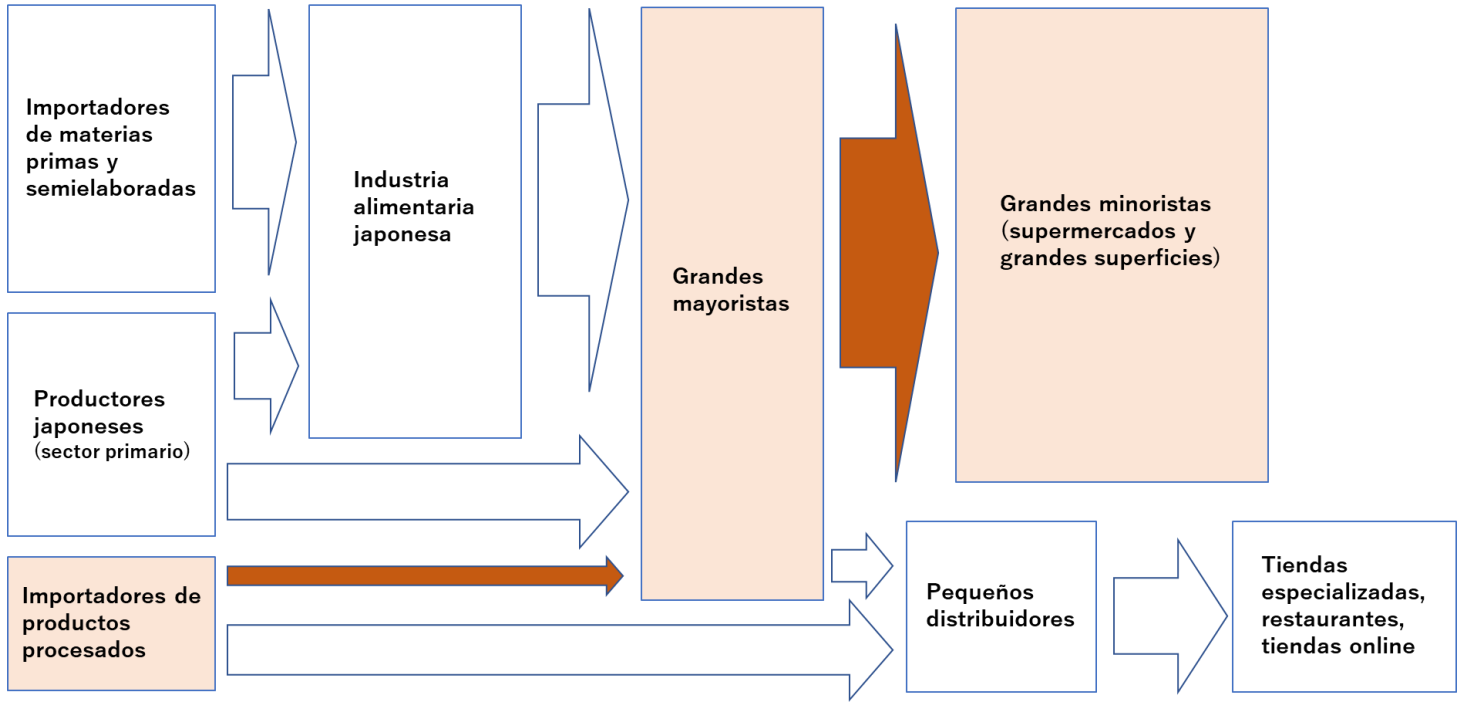
El 95% de los productos de los supermercados japoneses son Made in Japan

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA ALIMENTOS IMPORTADOS



A los grandes mayoristas sólo se puede llegar a través de Importadores.

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA ALIMENTOS IMPORTADOS



Productos importados para la gran distribución:

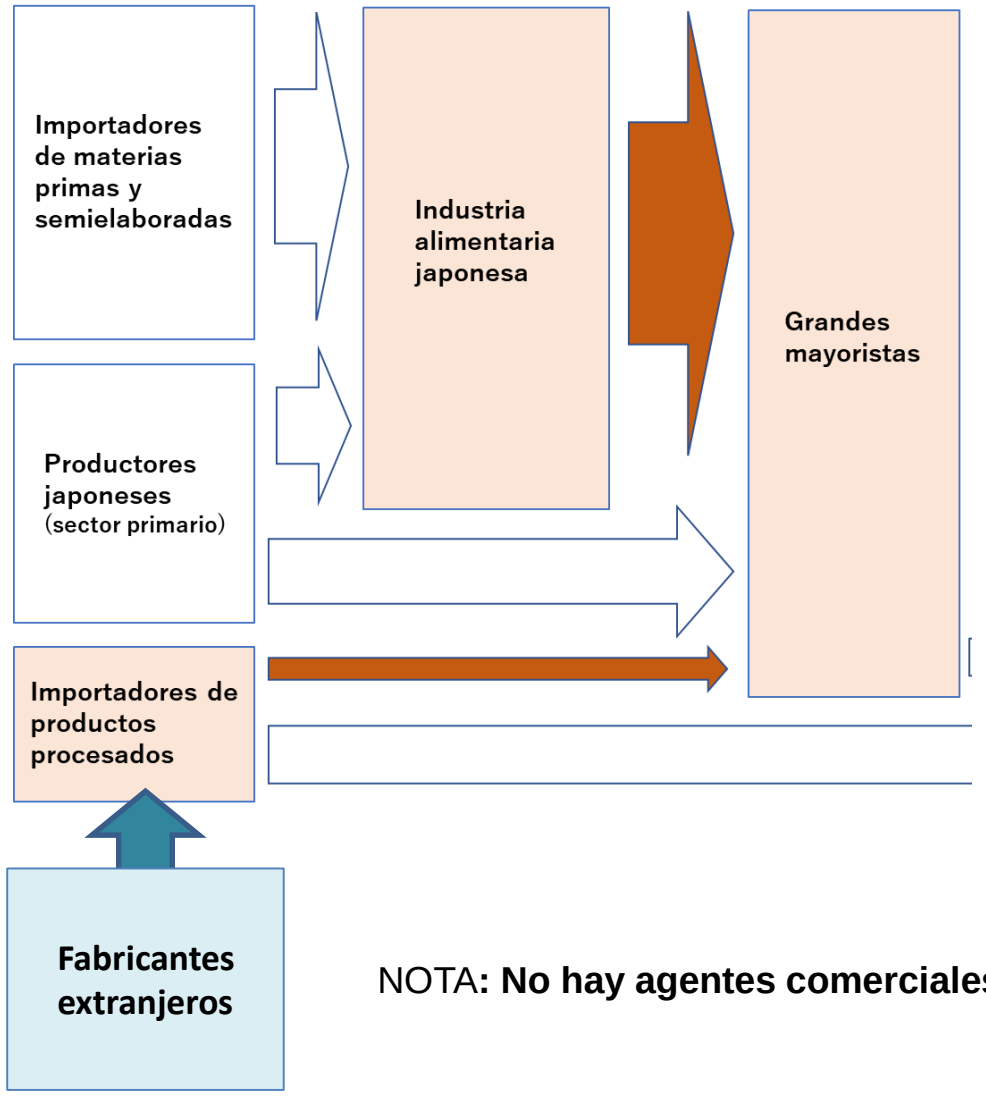
- Grandes marcas
- Productos “extranjeros”
- Productos originales

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA ALIMENTOS IMPORTADOS

Competir con la industria alimentaria japonesa con productos similares es una tarea casi **imposible** debido a la relación que tienen con los Grandes Mayoristas

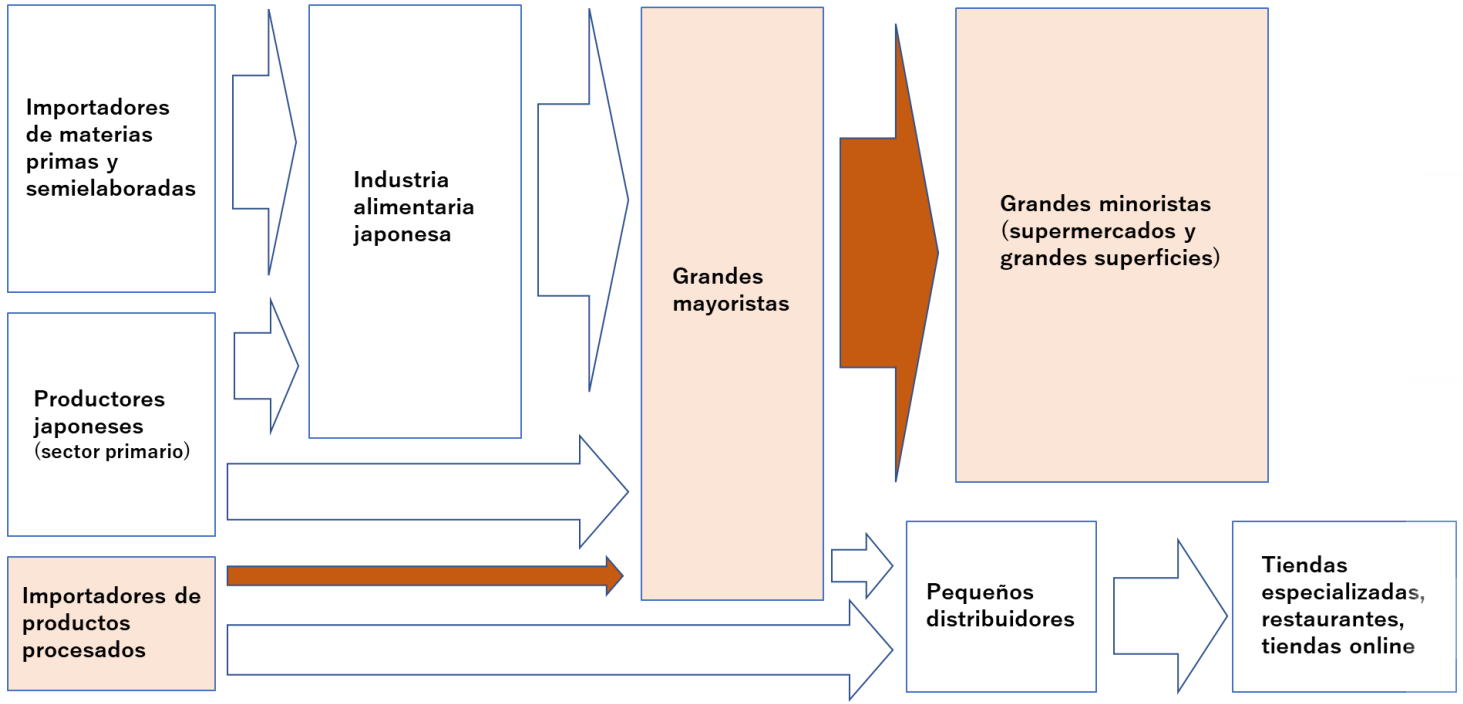
Además,

- Dominan los gustos y tendencias japonesas (presentación, formatos, sabores, modas...)
- Cuentan con una red de distribución de coste cero y espacio garantizado en los lineales
- Ofrecen precios más asequibles que los productos importados



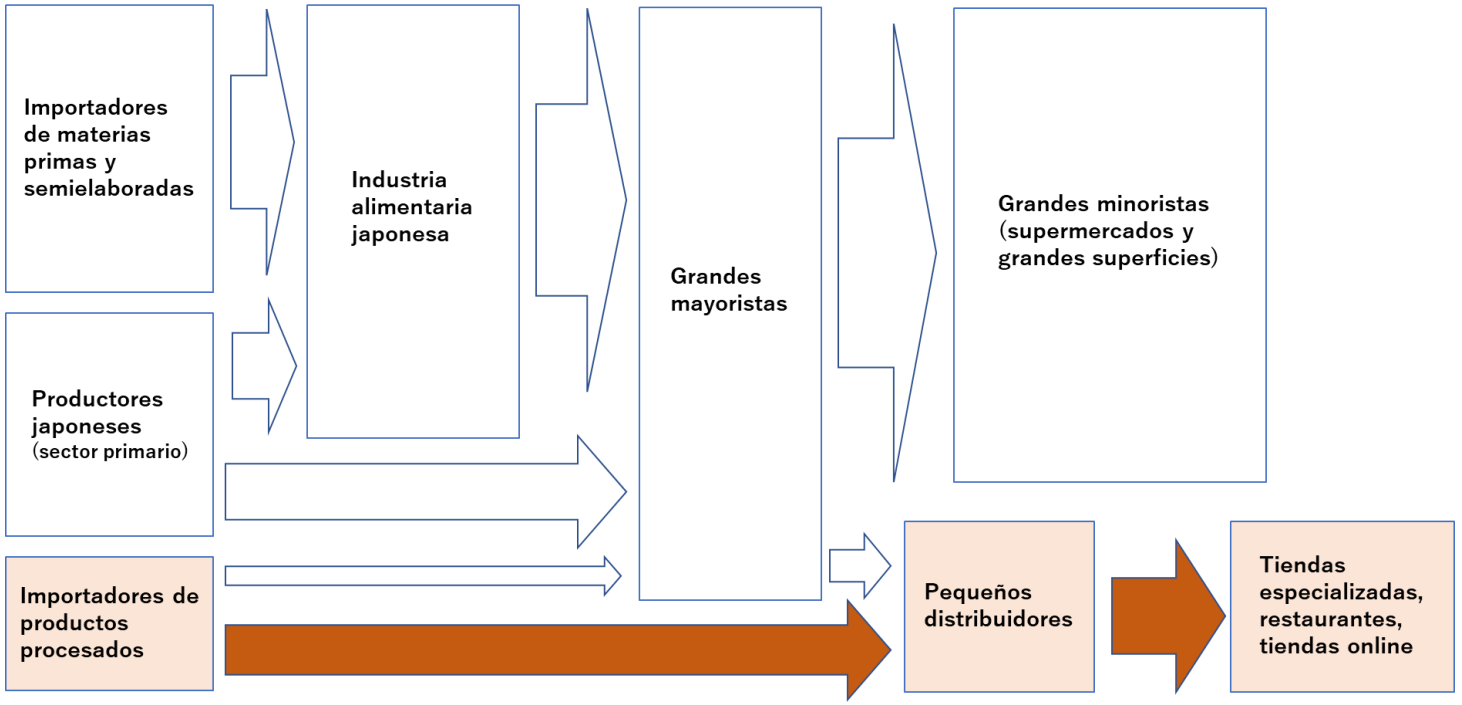
NOTA: **No hay agentes comerciales.**

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA ALIMENTOS IMPORTADOS



Productos catalanes para la gran distribución:
Grandes marcas
Productos "extranjeros"
Vino/Cava
Aceite de oliva
Jamón
Aceitunas, espárragos, anchoas...
Productos originales
Snacks, patatas fritas, chocolates...

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN PARA ALIMENTOS IMPORTADOS



Los productos procesados importados van destinados principalmente a **restaurantes, tiendas especializadas y venta en Internet.**

Más de 1500 restaurantes “españoles” en Japón.

CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- La distribución de la alimentación en Japón
- **Requisitos para exportar a Japón**
- Comportamiento del consumidor japonés
- Claves para vender en Japón
- Panorama actual en Japón
- Casos de estudio
- Preguntas y respuestas

REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN A JAPÓN

- **Ingredientes** con su porcentaje correspondiente, **fichas técnicas**, **diagramas de flujo** y análisis (dependiendo del producto).

- **Homologaciones**

Sector cárnico: Homologación de todas las instalaciones. Todas las instalaciones involucradas en la producción, desde el matadero hasta la sala de envasado, deben estar homologadas por las autoridades japonesas.

- **Certificaciones** gran distribución: HACCP, ISO. (auditorías privadas)
- **Etiquetado en japonés** necesaria para vender, el importador es quien solicita.
- **Evitar errores en la documentación**: direcciones mal escritas (por ejemplo, usar "C/" en un lugar y "Calle" en otro).

BARRERAS COMERCIALES (PRODUCTOS PROHIBIDOS, NORMATIVAS, ETC) Y CULTURALES: CÓMO SUPERARLAS

- **Aditivos alimentarios reconocidos por Japón que estén en la** “Lista positiva” Estas son distintas a la normativa europea y americana.
- **Fitosanitarios**, Existen límites máximos permitidos para residuos de pesticidas y otros productos fitosanitarios. En ocasiones, Japón realiza análisis adicionales al llegar el producto al país.
- **Productos prohibidos desde España:** verduras frescas, cárnicos cuando hay una peste o problema,
- **Productos con Restricciones**
  - Arroz: Sujeto a un arancel de 402 yenes por kilo (aproximadamente 2,60 euros por kilo).
  - Carne, arancel fijo para hacer que los productores japoneses sean competitivos.
  - Cítricos
  - *Huevos: autosuficiente en producción de huevos. En cambio, importa sus derivados (procesados, solo yema o clara, proteína de huevo etc.)*
  - *Leche: autosuficiente en producción de leche. Importa sus derivados (suero para hacer queso, leche en polvo etc.)*
  - Sistema de cuotas para algunos productos: bacalao y derivados, trigo, soja…

CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- La distribución de la alimentación en Japón
- Requisitos para exportar a Japón
- **Comportamiento del consumidor japonés**
- Claves para vender en Japón
- Panorama actual en Japón
- Casos de estudio
- Preguntas y respuestas

IMPORTANCIA DE LA CALIDAD, PRESENTACIÓN, EMBALAJE E HISTORIA DEL PRODUCTO

- Calidad y Presentación del Producto
  - **Envoltorio Individual**
  - Etiquetado Preciso
  - Regularidad
  - El producto debe ser siempre igual

- Consistencia en Peso y Contenido
  - **Cantidad Exacta** de Líquido y Peso: Se exige que el peso y la cantidad de líquido declarados sean exactos; no se permite ninguna disminución.

- Historia y Origen del Producto
  - Valor Añadido a través de la Historia: Compartir la **historia**, **tradición** o características únicas del producto puede aumentar su atractivo y **diferenciación** en el mercado japonés.





CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- La distribución de la alimentación en Japón
- Requisitos para exportar a Japón
- Comportamiento del consumidor japonés
- **Claves para vender en Japón**
- Panorama actual en Japón
- Casos de estudio
- Preguntas y respuestas

CLAVES PARA VENDER EN JAPÓN

Pregunta relevante: ¿Cómo son y cómo funcionan las empresas japonesas?

- Toma de decisiones no centralizada
- Cautela con respecto al producto
- Cautela con respecto al fabricante
- Honestidad
- Relación de confianza

Claves fundamentales

- Vender la empresa: historia, experiencia, capacidad, experiencia exportadora...
- Mostrar actitud de apoyo al cliente, disponibilidad y responsabilidad

Facilitar la comercialización

- Premios, menciones, Clientes notables
- Personas involucradas: el agricultor, el enólogo, el chef...
- Contar historias: de la familia propietaria, del pueblo...
- Esto cómo se come
- Referencias a la salud

CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- La distribución de la alimentación en Japón
- Requisitos para exportar a Japón
- Comportamiento del consumidor japonés
- Claves para vender en Japón
- **Panorama actual en Japón**
- Casos de estudio
- Preguntas y respuestas

SITUACIÓN POST-COVID

- Preocupación general: pérdida de valor del yen.
- Cambios en el comportamiento del consumidor: aumento de la cocina en casa y compras en línea.
- Se consume menos fuera, hay menos cenas de empresa y grupos grandes por miedo al contagio y el efecto home-office.
- Muchos restaurantes cerraron, pero empiezan a abrir otros, sobre todo españoles de alto nivel.



TENDENCIAS ACTUALES EN EL CONSUMO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN JAPÓN

- Creciente Popularidad de la Gastronomía Española
- **Restaurantes Catalanes de Alta Cocina**: Establecimientos como Masia en Ginza destacan por ofrecer alta cocina catalana, reflejando el interés creciente por la cultura culinaria catalana
- **Mejora de Imagen**: Los vinos españoles han superado la percepción anterior de ser productos económicos y de baja calidad. A día de hoy podemos encontrar fácilmente botellas de vino o cava por encima de los 40eur, cuando hasta hace diez años era casi imposible encontrar vinos de más de 20eur.



CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- La distribución de la alimentación en Japón
- Requisitos para exportar a Japón
- Comportamiento del consumidor japonés
- Claves para vender en Japón
- Panorama actual en Japón
- **Casos de estudio**
- Preguntas y respuestas

CASOS DE ESTUDIO



FREIXENET

伝統と革新から生まれる、情熱の国の民に愛される一番星ビール

情熱の国スペインのカタルーニャ地方。多くの観光客が訪れる州都バルセロナに本拠地を置くブルワリーがダム社。FCバルセロナ公式ビール"エストレージャ・ダム"を看板ビールとして、プレミアムビール"ボルダム"、そしてコンセプトビール"イネディット"を造る。1876年の創業より代々受け継がれてきた技と最新の設備を駆使して生み出されるビールは、地元バルセロナの人々はもちろん、世界中で広く愛されています。

Damm

エストレージャ ダム
ESTRELLA DAMM
スペイン
度数：4.6%

バルセロナにあるダム社のスタンダード品でスペイン国内では最も有名なビールのひとつです。クリーミーな泡立ちで、爽快感のある喉越しが特徴のピルスナータイプ。「エストレージャ」とはスペイン語で「星」の意。

ビール
希望小売価格 ¥350
容量：330ml
入数：24
弊社コード：302224
JANコード：8410793282934

ボルダム ダブルモルト
VOLL-DAMM DOBLE MALTA
スペイン
度数：7.2%

ダム社のプレミアムビールとして登場したボルダムは、アルコール7.2%、麦汁エキス17%の力強いボディを持つビールです。モルトを2回追加することで、夏の暑い時期でもビールの発酵を続ける【ダブルモルト製法】によって生まれる、強いコクと風味が特徴です。

ビール
希望小売価格 ¥380
容量：330ml
入数：24
弊社コード：302240
JANコード：8410793032935

ダウラ グルテンフリー ラガービール
DAURA GLUTEN-FREE LAGER BEER
スペイン
度数：5%
Certified GF Gluten-Free

ダム社とスペイン公的機関「CSIC」の共同開発により、大麦などの胚乳から生成されるタンパク質の一種「グルテン」を取り除きながらも本格的な味わいを愉しめる、機能性と味わいを両立したグルテンフリービール。ワールドビールアワード2008&2009部門最高賞受賞。

ビール
希望小売価格 ¥450
容量：330ml
入数：24
弊社コード：302305
JANコード：8410793262936



ESTRELLA DAMM

CASOS DE ESTUDIO



PAPABUBBLE



BUBÓ BARCELONA

OTROS PRODUCTOS CATALANES








TORRES
SELECTA
BLACK TRUFFLE
TRUFA NEGRA
CAVIAR
caférrant
黒トリュフ ポテトチップス
50g
本体価格320円
345.60円
キャビア風味ポテトチップス
40g
本体価格320円
345.60円
478円
516.24円


blai
PERIS
OLIVES / ACEITUNAS
MANZANILLA
Premium


ノーベル賞晩餐会
採用ブランド
ÊPIA
INEDIT
Grolsch
ハラール
認定
1,500

CONTENIDO

- Introducción al mercado japonés
- La distribución de la alimentación en Japón
- Requisitos para exportar a Japón
- Comportamiento del consumidor japonés
- Claves para vender en Japón
- Panorama actual en Japón
- Casos de estudio
- **Preguntas y respuestas**

終

有り難うございました

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya

ARGOS
CONSULTING NETWORK