

DIAGNÓSTICO DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DEL SECTOR ALIMENTOS A JAPÓN

Estrategia clave para empresas en proceso de diversificación de mercados

1. EVALUACIÓN INICIAL DE VIABILIDAD REGULATORIA PARA LA IMPORTACIÓN

Análisis de factibilidad de acceso al mercado japonés con base en los requerimientos normativos establecidos por las autoridades sanitarias de Japón.

- **A) LEY DE SANIDAD ALIMENTARIA (FOOD SANITATION ACT)**
Evaluación del cumplimiento con la normativa sanitaria japonesa en cuanto a ingredientes, métodos de procesamiento y seguridad del producto.
- **B) INSPECCIÓN DE IMPORTACIÓN**
Verificación de los procedimientos y documentación requeridos para la entrada formal del producto en territorio japonés.
- **C) ETIQUETADO OBLIGATORIO EN JAPONÉS**
Análisis de los requisitos específicos de etiquetado exigidos por el mercado, considerando idioma, formato y contenido obligatorio.
- **D) RESTRICCIONES DE ADITIVOS ALIMENTARIOS**
Revisión de los aditivos permitidos y prohibidos según las listas oficiales de Japón, con el fin de evitar rechazos o restricciones.
- **E) NORMAS DE FABRICACIÓN (GMP [BPM], HACCP)**
Validación del cumplimiento de buenas prácticas de manufactura e inocuidad alimentaria exigidas para productos importados.
- **F) CUMPLIMIENTO DEL MATERIAL DE EMPAQUE**
Verificación de que los materiales de empaque sean seguros, certificados y aptos para el contacto con alimentos según la legislación japonesa.

2. REPORTE DE RESULTADO DEL ANÁLISIS:

Informe técnico con recomendaciones y sugerencias generales basado en los hallazgos de la evaluación normativa, identificando áreas de mejora y acciones sugeridas para facilitar el ingreso al mercado.

3. ANÁLISIS ESPECÍFICO DE MERCADO

Estudio dirigido a comprender las condiciones comerciales, logísticas y competitivas del sector alimentos en Japón, permitiendo identificar oportunidades reales de posicionamiento.

- **A) CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO**
Identificación de los perfiles de consumidores, tendencias de consumo y segmentación relevante para el producto.
- **B) ANÁLISIS DE COMPETENCIA**
Evaluación del entorno competitivo local y extranjero, precios, marcas establecidas y diferenciadores clave.
- **C) CADENA DE SUMINISTRO Y LOGÍSTICA**
Revisión de los canales de distribución disponibles, estructura logística, tiempos y costos asociados al envío y manejo de productos.
- **D) BARRERAS DE ENTRADA Y RIESGOS**
Detección de obstáculos técnicos, culturales o legales que pueden dificultar el acceso al mercado, así como posibles riesgos operacionales o comerciales.
- **E) OPORTUNIDADES COMERCIALES**
Exploración de nichos de mercado y demanda insatisfecha, así como posibles ventajas derivadas de tratados comerciales u otras condiciones favorables.
- **F) ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO Y MARKETING**
Propuesta de líneas estratégicas para adaptar el producto al mercado japonés, incluyendo comunicación, diseño, precio y canales de promoción.

4. SOPORTE EN EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO

Acompañamiento integral posterior al diagnóstico para facilitar la implementación efectiva de los pasos requeridos y consolidar relaciones comerciales sostenibles.

- **A) ASESORÍA PERSONALIZADA PARA CUMPLIMIENTO REGULATORIO**
Apoyo técnico y legal para ajustar procesos y documentación conforme a las exigencias japonesas.
- **B) ENLACE CON EXPERTOS EN LOGÍSTICA, TRADUCCIÓN Y CERTIFICACIÓN**
Conexión con aliados estratégicos en Japón que aporten valor en temas clave como importación, idioma y normativas específicas.
- **C) ACOMPAÑAMIENTO EN CONTACTO CON IMPORTADORES JAPONESES**
Facilitación de vínculos comerciales directos con potenciales compradores, distribuidores o socios estratégicos.
- **D) ACTUALIZACIONES NORMATIVAS Y COMERCIALES RELEVANTES**
Monitoreo y notificación periódica de cambios regulatorios, tendencias y nuevas oportunidades en el mercado japonés.



Nichiboku Ltd
Nichiboku Marketing

有限会社 日墨
〒590-0061 大阪府堺市堺区
翁橋町1-8-6 ARK3 506号
代表取締役：フィンク・ルイス・アルベルト

