

Información General para empresas del Pabellón de México FOODEX JAPAN 2021

Consejería de AGRICULTURA en Japón

Julio 2020

AGRICULTURA

SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL



2020
AÑO DE
LEONA VICARIO
BENEMÉRITA MADRE DE LA PATRIA

The 46th International Food and Beverage Exhibition

FOODEX JAPAN 2021



第46回 国際食品・飲料展



9 - 12 de marzo, 2021

Makuhari Messe, Ciudad de Chiba, Japón

FOODEX Japan es la Exposición Internacional de alimentos y bebidas más importante no solo de Japón, sino de Asia y la cuenca del Pacífico, así como una de las tres más importantes a nivel mundial.

Es visitada por más de 85,000 profesionales del sector agroalimentario, lo que permite la interacción directa entre los expositores y los compradores.

Se estima la participación de alrededor de 3,500 expositores de más de 90 países y regiones.

Ventana de oportunidad para acceder no solo a Japón, sino a otros mercados como China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Tailandia, entre otros.

Datos relevantes

85,000 +
Compradores

10,000 +
Compradores Internacionales

3,500 +
Exhibidores

2000 +
Exhibidores Internacionales

90 +
Países y regiones

72,000 m²
Espacio de exhibición

Información para empresas que integran el Pabellón de México

Pasos a seguir/ Preparativos:

1. Costos.

No hay pagos que cubrir, por el momento.

Dada la cancelación de FOODEX 2020 por la emergencia sanitaria del COVID-19, se logró negociar la transferencia de fondos ya ejercidos para la edición 2021, con las empresas de servicios involucradas: 1) la *Japan Management Association*, empresa organizadora de FOODEX, 2) Expo International Ltd., la empresa constructora del Pabellón México; 3) Houei International Co., empresa de servicios de traducción.

NOTA: los exhibidores deben tener en cuenta que por causas ajenas a las partes, se podrían incurrir en algunos costos.

- a) **Reimpresión de las imágenes de los productos.** La empresa constructora se comprometió a preservar el material que ya se había impreso, sin embargo, no garantiza que la calidad del material sea el adecuado para su uso el próximo año, ni se hace responsable por daños, decoloración, o cualquier defecto del material por el desgaste natural del tiempo.
- b) **Cambios en el diseño del pabellón.** Cualquier modificación que requiera la realización de servicios, material adicional, o el empleo de personal, implicará un cargo por servicio.
- c) **Medidas para prevenir el COVID-19.** La empresa organizadora de Foodex está trabajando en un plan denominado “plan de respaldo” el cual consiste en la instalación y renta de equipo para llevar a cabo reuniones virtuales, en caso de que los exhibidores no puedan viajar a Japón ni atender al evento por causa del COVID-19.

*Este servicio tendrá un costo, aun por definir.

Pasos a seguir/ Preparativos



2. Plan logístico.

Es importante que las empresas cuenten con un plan logístico que permita realizar los preparativos a tiempo, de manera ágil y precisa, a fin de que su participación en la feria sea exitosa.

2.1) Presentación de los productos y la empresa ,con material en idioma japonés.

- Tarjetas de presentación (“meishi”) .

Son una parte primordial al hacer negocios en Japón, ya que es su identificación ante su contraparte japonesa y es clave para establecer contactos.

*Se recomienda impresión un lado en japonés y otra cara inglés, así servirá para los clientes japoneses y de otros países asiáticos.

- Definir los productos, que exhibirá y preparar la presentación de las muestras.

Es altamente recomendable que las muestras de productos que exhibirá cuenten con etiquetado en japonés, a fin de que los visitantes y clientes puedan leer detalles de sus productos (marca, tipo de producto, ingredientes, etc.)

- Presentación de su empresa

Asegúrese de contar con una breve presentación de su compañía con información relevante como el tipo de empresa, ubicación, capacidad de producción, certificaciones, capital, número de empleados, etc. (De preferencia en japonés).

Apoyo para traducción de material

La Embajada de México en Japón ofrece su apoyo para la traducción al japonés de información básica sobre la empresa o de los productos que exhibirán en la feria.

Dado que es un número importante de empresas, se solicitaría que el material a traducir no sea excesivo y que la entrega de dicho material se realice lo más pronto posible.

Plan logístico

2.2 Envió de muestras

Cotizar y contratar servicio de logística y transporte para el envío de las mercancías teniendo en cuenta:

- Tiempos de traslado. (las mercancías deben estar en Japón el 7 de marzo y ser entregadas en el recinto el 8 de marzo para su acomodo.)
- Preparación de la documentación necesaria para los tramites de exportación.

Como cada año, la Embajada de México en Japón conjuntamente con la Consejería de AGRICULTURA en Tokio fungirán como el consignatario de las mercancías, a fin de que esto facilite su ingreso a Japón.

El nombre de consignatario debe registrarse de la siguiente manera:

EMBASSY OF MEXICO IN JAPAN

MEXICO'S COMMISSION OF THE MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT

2-15-2, NAGATA-CHO, CHIYODA-KU,

TOKYO, 100-0014, JAPAN

TEL: 81 3 3597 1175



*Cada empresa es responsable del costo y tramite para el envío y liberación de las mercancías.

Preparativos para el viaje a Japón

- Reservación y compra de boletos de avión
- Reservación y pago de alojamiento
- Contemplar gastos diarios
- Preparar los utensilios para degustaciones (platos, vasos, cubiertos)
- Verificar recomendaciones de viaje y posibles restricciones aplicables en México y en Japón por la pandemia del COVID-19

Preparativos ante posibles medidas de contingencia por el COVID-19

Las condiciones actuales nos obligan a tener en cuenta que un escenario altamente probable es que la pandemia del COVID-19 podría ocasionar que ciertas restricciones, medidas de prevención, distanciamiento social y aislamiento continúen vigentes durante el próximo año.

Para ello los invitamos a mantenerse informados sobre el desarrollo de la pandemia y las medidas que adopten las autoridades de salud tanto en México como en Japón, particularmente en las restricciones de viaje.

Ligas oficiales :

Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

Recomendaciones para viajeros: <https://guiadelviajero.sre.gob.mx/103-ficha-de-paises/351-japon>

Ministerio de Asuntos Internacionales de Japón.

Restricciones de ingreso a Japón: https://www.mofa.go.jp/ca/fna/page4e_001053.html

Acciones de prevención ante la pandemia del COVID-19

Entre las medidas que está implementando la empresa organizadora de FOODEX para reducir posibles impactos por el COVID-19 destacan las siguientes:

1. Medidas de distanciamiento social dentro de la feria y en los pabellones

Se recomienda tomar al menos 3 m de ancho de pasillo en el área de exhibición, incluidos los pasillos del pabellón.

2. “Plan de respaldo” para hacer frente al COVID-19.

Este plan es un respaldo para los expositores en caso de no poder viajar a Japón debido al efecto de COVID-19.

Consiste en la renta de dispositivos electrónicos y conexión wifi para los expositores que no pudieron asistir a la exhibición, a fin de que puedan sostener reuniones virtuales durante la exposición.

El exhibidor requerirá :

- a. Intérprete en la feria
- b. Muestras de alimentos y/o bebidas
- c. Personal de apoyo in situ para muestreo

NOTA: Este plan se aplicará cuando el nivel de las Alertas de Viaje del Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón haya alcanzado el nivel 3 o superior para el Lunes 18 de Enero de 2021, y cuando los expositores sean considerados incapaces de viajar o ingresar a Japón. Ver liga https://www.mofa.go.jp/ca/fna/page4e_001053.html

Acciones que se buscan tomar dentro del pabellón

Dados los requerimientos de distanciamiento social, la empresa constructora del pabellón recomienda lo siguiente:

1. Considera aumentar la distancia entre los stands

Esto conlleva a la reducción de los espacios en las áreas de uso común.

2. Uso de hoja plástica en los stands

3. Uso de caretas protectoras

(Opcional con
Cargo adicional)



Otros servicios que ofrece la feria

Business matching. Es un nuevo servicio que se ofrece para las empresas que participan en Foodex. Consiste en una base de datos en la que los exhibidores ingresan al sistema los productos que exhibirán en la feria y los empareja con los intereses de los compradores que se registran al evento, dando la oportunidad de intercambiar información previo a la feria, y agendar reuniones en el marco de la exhibición.

Este servicio también estará disponible para los exhibidores que no puedan viajar a Japón a consecuencia de la pandemia por lo que las reuniones se realizarían de manera virtual. (ver servicio de “plan de respaldo” que ofrece JMA).

En caso de no poder viajar a Japón y utilizar este servicio, debe tener en cuenta que las reuniones virtuales se realizarían en los horarios de la feria (10-17 hrs. tiempo de Japón).

Asimismo, el exhibidor debe contar con muestras de producto e interprete.

* Los costos de renta de equipo electrónico corren a cargo del exhibidor

Más detalles de este servicio los anunciará el organizador más adelante. .

Meat Fair. Área exclusiva para la exhibición de productos cárnicos y sus derivados. Contará con un escenario de uso común con una capacidad de audiencia de hasta 100 personas, donde se podrán realizar presentaciones de cocina y degustaciones de alimentos, particularmente cárnicos.

*Renta por una hora del stage 550,000 yenes.

Recomendaciones al momento de hacer negocios en Japón

1 Contar con información exacta y precisa.

Tener a la mano precios, tiempos de entrega, capacidad de suministro, etc.

2 Calidad de los productos.

Los consumidores japoneses están acostumbrados a adquirir productos confiables y de muy buena calidad. Durante la presentación del producto con sus potenciales clientes, hágalo que se luzca atractivo y estético a la vista y sabroso al paladar.

3 Asegúrese de contar con un precio competitivo.

Recuerde que para penetrar en el mercado Japonés, usted y su empresa entran en una competencia global en precios y calidad.

4 Sea confiable en la entrega de los productos.

Asegúrese de poder cumplir la entrega de sus productos en tiempo y forma, así como con los estándares de calidad requeridos. La mayoría de las empresas en Japón utilizan el sistema “Just in Time”. Nunca prometa, más de lo que pueda cumplir.

5 Puntualidad (Llegue 10 minutos antes)

La puntualidad es un factor fundamental cuando trate de hacer negocios en Japón.

Se considera de muy mala educación el llegar tarde a una reunión.

Recomendaciones para mantener una buena relación con la contraparte japonesa

1 Cumpla sus compromisos.

Las relaciones personales son muy importantes en Japón y el mantenerlas le garantizará la confianza con su contraparte japonesa, por lo tanto asegúrese de cumplir con sus compromisos de negocios, así fomentará sus relaciones comerciales.

2 Actitud de respeto.

Durante las negociaciones, es esencial que mantenga una actitud, educada y respetuosa.

3 Sea paciente.

Debido a que el proceso para la toma de decisiones es largo, no presione a su contraparte para la obtención de una respuesta. Espere pacientemente a que se llegue a un acuerdo.

4 Modales con el teléfono.

Evite en todo momento ver su teléfono o reloj. Si lo hace esto daría la impresión de que usted tiene otro compromiso o prisa por terminar la reunión. Dicha acción, puede incomodar a su contraparte japonesa.

Para mayores informes, favor de contactar al personal de la Consejería de la Secretaría de Agricultura en Japón:

Ministro José Alberto Cuéllar Álvarez

acuellar.saderjapon@jc-i.jp

Lic. Mario Alberto Soto Cerda

msoto.saderjapon@jc-i.jp

Gracias por su atención.

AGRICULTURA

SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL



2020
AÑO DE
LEONA VICARIO
BENEMÉRITA MADRE DE LA PATRIA