

SUGERENCIAS PARA INCURSIONAR EN EL MERCADO DE JAPÓN

Consejería Comercial de México en Japón

1.- Cambie la imagen que tiene sobre Japón.

Tradicionalmente este país se concibe como lejano, desconocido y con un mercado de muy difícil acceso. Japón representa ya un importante mercado para los productos mexicanos. Atrévase a incursionar a uno de los mercados más grandes del mundo. Bancomext lo apoya en su estrategia comercial ofreciendo la promoción de sus productos y servicios de acuerdo con las costumbres y usos comerciales de este país.

2.- Olvide el problema del idioma y la cultura.

Frecuentemente empresarios de muchos países encuentran dificultades con el idioma y costumbres comerciales en sus entrevistas con empresarios japoneses, dando como resultado la pérdida de grandes oportunidades. La Consejería Comercial de Bancomext en Japón promueve y negocia en japonés, lo que representa una ventaja comparativa para las empresas mexicanas con importadores japoneses, que en muchos casos no hablan suficientemente el idioma inglés.

3.- Diseñe una estrategia de promoción integral para su empresa.

De acuerdo a las oportunidades comerciales, requerimientos y necesidades del mercado japonés. Su estrategia de exportación a este importante mercado debe ser a mediano y largo plazos. Una de las características particulares del empresario japonés es que analiza detalladamente las ofertas que se le presentan. Sea persistente para lograr los resultados deseados.

4.- La calidad de los productos es particularmente importante en este mercado.

Los consumidores japoneses están acostumbrados a adquirir productos confiables y de buena calidad, dada la filosofía de control de calidad total existente en la industria japonesa. Un producto sin estas características no tiene ninguna oportunidad.

5.- Asegúrese de contar con un precio competitivo.

Recuerde que se encuentra en competencia con empresas de muchos países interesadas en poder penetrar a este importante mercado.

6.- Sea confiable en la entrega de sus productos.

Los consumidores japoneses son impacientes. Si el producto no está disponible, cambiarán a otra opción sin pensarlo. Recuerde que la mayoría de las empresas en Japón utilizan el sistema *just in time*.

7.- La preparación de información relacionada con su empresa y productos, previa a sus reuniones con empresarios japoneses, es indispensable. Asimismo, la puntualidad en las citas de negocios es un elemento básico. La cancelación de último momento de reuniones es interpretada como una falta de cortesía y seriedad.

8.- Una vez que haya contactado a una empresa japonesa, es necesario mantener el flujo de comunicación continuo, respondiendo a sus requerimientos a la brevedad posible y de una manera formal. Es muy importante dar seguimiento a sus operaciones comerciales; de lo contrario, podría perder toda oportunidad de negocio, aun con aquella empresa que haya mostrado mucho interés en sus productos.

9.- Bancomext brinda apoyo a aquellas empresas interesadas en participar en eventos en Japón.

Tal es el caso de la Exhibición Internacional de Alimentos y Bebidas **Foodex-Japan**, que ha representado un instrumento fundamental para que empresas mexicanas hayan podido incursionar exitosamente al mercado japonés, al establecer contacto en el evento, con un importante número de importadores potenciales.

10.- Adapte sus productos al mercado japonés.

Gran parte de la población japonesa vive en casa-habitación de reducidas dimensiones. Se calcula que el promedio de la superficie de las mismas es de 71.37 M2. Lo anterior hace necesario adaptar el tamaño de los productos como muebles, electrodomésticos, artículos de decoración, entre otros a este tipo de viviendas. Adicionalmente y debido a la falta de espacio para almacenar, el japonés acostumbrado a adquirir artículos de uso diario y alimentos de presentaciones pequeñas. En el caso de los alimentos, se prefieren productos que se puedan consumir en una sola sesión, para evitar su almacenamiento y que se puedan disfrutar lo más fresco posible.

11.- Ofrezca servicio de postventa.

Con el fin de asegurar su permanencia en el mercado y aumentar sus operaciones, ofrezca servicios de post-venta. No descuide a sus clientes, recuerde que ellos están en el medio y lo recomendarán con sus conocidos en caso de quedar satisfechos con sus productos y servicios.

Representación de BANCOMETX en Japón

Embajada de México
2-15-2, Nagata-Cho
Chiyoda-Ku, Tokyo 100-0014
Tel: (813) 3580-0811
Fax: (813) 3580-9204

Sitio de Internet del BANCOMETX:

<http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>