




50 Años de Colaboración

 24-25 de agosto, 2026

 Tokio, Japón

Criterios para Importadores LAC en Japan-LAC 2026

Para ser seleccionados, los importadores de la región deben demostrar una combinación de experiencia operativa, solidez regulatoria y una visión estratégica a largo plazo con el mercado nipón.

1. Experiencia Previa y Capacidad Operativa

El criterio fundamental es demostrar que la empresa ya tiene un pie en el comercio con Japón o posee la estructura para hacerlo de forma inmediata.

- **Historial de Negocios con Japón:** Se priorizarán empresas que acrediten experiencia previa importando desde Japón o exportando hacia dicho mercado, ya que esto garantiza que comprenden los tiempos de tránsito, la gestión portuaria y los riesgos logísticos transpacíficos.
- **Red de Distribución Consolidada:** El importador debe contar con una red activa de distribución (mayoristas, minoristas o sector HORECA) que esté alineada con el tipo de producto japonés a introducir (ej. productos tecnológicos, alimentos gourmet o insumos industriales).
- **Infraestructura Logística:** Disponibilidad de almacenes propios o subcontratados que aseguren el mantenimiento óptimo de los productos, incluyendo gestión de inventarios eficiente para proteger la reputación de las marcas japonesas.

2. Solidez Técnica y Regulatoria


Dado que el mercado japonés es altamente exigente en normativas, el importador LAC debe ser un experto en su propia legislación local para facilitar la entrada de productos.

- **Dominio del Marco Regulatorio Local:** Conocimiento profundo de las leyes de sanidad y normas técnicas de su país (equivalentes al "Positive List System" japonés) para asegurar que los productos importados cumplan con todos los requisitos legales.
- **Capacidad de Adaptación de Etiquetas:** Procesos internos para la traducción y validación de etiquetas, asegurando que la información nutricional, ingredientes y alérgenos cumplan estrictamente con la normativa del país de destino.
- **Gestión de Aduanas:** Historial comprobable en trámites aduaneros para reducir riesgos de retención o rechazo de mercancías de origen japonés.



50 Años de Colaboración

 24-25 de agosto, 2026

 Tokio, Japón

3. Perfil Comercial y Estratégico

No se buscan compradores de una sola vez, sino socios estratégicos que entiendan la cultura de negocios japonesa.

- **Alineación con Tendencias 2026:** Interés en productos con valor agregado, sostenibilidad (ODS), tecnología avanzada o certificaciones de alta calidad.
- **Enfoque en Relaciones de Largo Plazo:** Preferencia por empresas orientadas a crear alianzas estratégicas y desarrollo conjunto, valorando la lealtad y la estabilidad por encima de transacciones puntuales.
- **Flexibilidad Negociadora:** Disposición para negociar Cantidades Mínimas de Pedido (MOQ) que permitan una entrada progresiva y sostenible de los productos en el mercado regional.

4. Comunicación y Transparencia

La confianza es el pilar de los negocios con Japón; por ello, la comunicación debe ser impecable.

- **Competencia Bilingüe:** Contar con personal capaz de comunicarse fluidamente en inglés o japonés para asegurar precisión en los contratos y la operatividad técnica.
- **Transparencia Financiera:** Apertura para discutir estructuras de costos y márgenes de beneficio de forma clara, garantizando que la relación sea económicamente viable para ambas partes a largo plazo.